

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

MULTINACIONALNA PODJETJA V DRŽAVAH V RAZVOJU:
PRENOS TEHNOLOGIJE IN VPLIV NA OKOLJE

Ljubljana, junij 2004

DUNJA FERJAN

IZJAVA

Študentka _____ izjavljam, da sem avtorica tega
diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom _____
_____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih
spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

UVOD	1
1 INTERNACIONALIZACIJA IN GLOBALIZACIJA	2
2 NASTANEK IN RAZVOJ MULTINACIONALNEGA PODJETJA	5
2.1 POJAV MULTINACIONALNEGA PODJETJA	6
2.2 ODLOČITEV ZA MULTINACIONALNO PODJETJE	7
2.3 OPREDELITEV MULTINACIONALNEGA PODJETJA	8
2.4 TEORIJA MULTINACIONALNEGA PODJETJA	9
2.5 ZNAČILNOSTI MULTINACIONALNEGA PODJETJA	11
2.6 PREDNOSTI IN UČINKI MULTINACIONALNEGA PODJETJA	12
2.7 NEGATIVNI VIDIKI OBNAŠANJA MULTINACIONALNEGA PODJETJA	13
2.8 MULTINACIONALNO PODJETJE IN NACIONALNE DRŽAVE	14
2.9 IZVORI MOČI MULTINACIONALNEGA PODJETJA	16
3 MULTINACIONALNA PODJETJA V DRŽAVAH V RAZVOJU	17
3.1 PODROČJA VPLIVANJA	17
3.1.1 <i>KAPITAL</i>	18
3.1.2 <i>ZAPOSLOVANJE</i>	18
3.1.3 <i>TEHNOLOGIJA</i>	19
3.2 EKONOMSKA ODVISNOST DRŽAV V RAZVOJU	20
4 PRENOS TEHNOLOGIJE	21
4.1 NAČINI PRENOSA TEHNOLOGIJE	22
4.2 PRIMERNOST TEHNOLOGIJE	25
4.3 ODLIVI TEHNOLOGIJE MULTINACIONALNIH PODJETIJ	26
4.4 SODELOVANJE MULTINACIONALNIH IN LOKALNIH PODJETIJ	28
4.5 IZOBRAŽEVANJE LOKALNIH ZAPOSLENIH	29
4.6 VPLIV LASTNIŠTVA NA PRENOS TEHNOLOGIJE	31
4.7 PRIMERI PRENOSA TEHNOLOGIJE	32
5 VPLIV NA OKOLJE	35
5.1 TEORIJA ONESNAŽENEGA PRISTANA	35
5.2 ONESNAŽEN PRISTAN SKOZI TEORIJU PRIMERJALNIH PREDNOSTI	36
5.3 STROŠKI (NE)ONESNAŽEVANJA IN INVESTICIJSKA DEJAVNOST	37
5.4 OVIRE PRI POTRJEVANJU TEORIJE ONESNAŽENEGA PRISTANA	38
SKLEP	40
LITERATURA	43
SLOVARČEK	

UVOD

V današnjem globalnem svetu ne mine teden, da ne bi govorili o globalizaciji in njenem vplivu na naša življenja. Ob tem se pogosto omenjajo tudi multinacionalna podjetja, največkrat kot glavni nosilci. Ko omenjamo multinacionalna podjetja hkrati z globalizacijo, se nam postavlja vprašanje, kaj je vzrok in kaj posledica. Ali je globalizacija povzročila veliko širjenje kapitala med državami in s tem pospešila razvoj multinacionalnih podjetij, ali pa so bila ravno podjetja tista, ki so pospešila razvoj globalizacije? Na to vprašanje je najti odgovor ravno tako težko kot ugotoviti, ali je bilo prej jajce ali kokoš.

Danes so multinacionalna podjetja pogost obiskovalec držav v razvoju in manj razvitih držav. S preselitvijo proizvodnih enot v države, kjer izkoriščajo cenejše produkcijske faktorje, predstavljajo velik vpliv na ekonomskem, političnem in kulturnem področju teh držav.

Do velikega razmaha multinacionalnih podjetij je prišlo, ko so le-ta začela v tujini tudi proizvajati. Ob selitvi proizvodnje so se podjetja ukvarjala predvsem z zniževanjem stroškov, ki jim jih je selitev obljubljala. Izkoriščala so ohlapnejše delovne predpise, ki so ob že tako nizki ceni delovne sile, stroške dela še zmanjševali. Vendar so šla podjetja pri izkoriščanju pomanjkljive zakonodaje še dlje. Podjetja namreč nameščajo svoje proizvodne enote v države, kjer so okoljevarstveni predpisi ohlapni in se tako izognejo ostrim, ki so v veljavi v razvitih državah. Tako se je izoblikovala teorija onesnaženega pristana (*angl. pollution haven hypothesis*), ki pa ni doživele zelene potrditve. Med državami v razvoju so namreč tudi izjeme, ki imajo tovrstno zakonodajo dobro urejeno in ne dopuščajo vnosa »umazane« tehnologije, kar potrjuje primer Indije, ki je v delu tudi prikazan.

Med koristi, ki jih s seboj prinašajo multinacionalna podjetja, štejemo prenos znanja in tehnologije, razvoj človeškega kapitala, vključevanje v mednarodne trgovinske tokove in razvoj domačih podjetij. Poleg naštetih ekonomskih koristi lahko najdemo tudi vpliv na družbo in okolje, ki izvira iz načina poslovanja uveljavljenega v razvitih državah. Slabosti njihove prisotnosti pa predstavljajo poslabšanje plačilne bilance z vrnitvijo zaslužkov v razvito državo, povzročitev odvisnosti držav od multinacionalnih podjetij in posledična izguba politične suverenosti in vpliv na konkurenco na nacionalnih trgih (Svetličič, 1996, str. 352). Med slabostmi, ki jih prinašajo multinacionalna podjetja, je potrebno omeniti tudi varstvo okolja.

Namen diplomskega dela je prikazati vlogo multinacionalnih podjetij v državah v razvoju, ki jo imajo na področju prenosa in razvoja tehnologije in na področju okolja. Vemo, da je razvoj danes predvsem tehnološko poganjan, kar pomeni, da so postale inovacije in podjetništvo zelo pomembne. Prevladujoč položaj multinacionalnih podjetij na svetovnih

trgih nas napeljuje k povezavi med njimi in inovacijami. Ker se multinacionalna podjetja pojavljajo kot pretežni nosilci svetovne proizvodnje, je tudi potencial izpopolnjevanja tehnologije znotraj sistema multinacionalnega podjetja ogromen (Svetličič, 1996, str. 288). Ob prenosu tehnologije v države v razvoju morajo podjetja upoštevati primernost glede na razpoložljivost produkcijskih faktorjev in predvsem znanja v teh državah.

Diplomska naloga je tako sestavljena iz petih delov. V prvem bosta na kratko predstavljeni internacionalizacija in globalizacija, brez katerih težko obravnavamo nastanek in razvoj multinacionalnih podjetij, ki bo predstavljen v drugem delu. V nadaljevanju bo sledil prikaz vloge multinacionalnih podjetij v državah v razvoju, ob koncu pa še pojav njihove ekonomske odvisnosti. Naslednji dve poglavji sestavlja prenos tehnologije, ki ga vršijo multinacionalna podjetja in s tem vplivajo na potek dela in tudi produktivnost v državah v razvoju. Poglavje se bo dotaknilo predvsem njene primernosti in dejanskega prenosa k domačim podjetjem in zaključilo z nekaj primeri prenosa tehnologije. V nadaljevanju pa bo predstavljen tudi vpliv vse številčnejšega prihoda multinacionalnih podjetij na okolje. V tem poglavju bo omenjena tudi teorija onesnaženega pristana (*angl. pollution haven hypothesis*), ki v literaturi žal še ni doživela zadostnih raziskav in potrditev. V zadnjem, sklepnem delu bodo povzete glavne ugotovitve.

1 INTERNACIONALIZACIJA IN GLOBALIZACIJA

Multinacionalnih podjetij in njihovega delovanja ne moremo opredeliti brez upoštevanja internacionalizacije in globalizacije. Pojem globalizacije je dokaj novega datuma in z njo se dandanašnji ukvarjajo na vseh mednarodnih konferencah. Globalizacija je postala sinonim za liberalizacijo in večjo odprtost gospodarstev (Svetličič, 1996, str. 71). Lahko jo predstavimo tudi kot zmanjšanje segmentacije svetovnega trga in večanje odvisnosti nacionalnih trgov. To nadalje vodi v oblikovanje enotnega svetovnega trga (Kumar, 2001, str. 2). Globalizacija danes postaja vse večji izziv tako za podjetja in njihovo nadaljnje mednarodno udejstvovanje kot tudi za nacionalne države.

Kot rečeno je liberalizacija velikokrat predstavljena kot temelj globalizacije, kar pomeni, da bi ob nadaljnjem omejevanju pretoka blaga, storitev in kapitala preko meja držav mednarodno sodelovanje ostalo omejeno (Saksida, 2002, str. 4). Priložnosti, ki jih je ponujala globalizacija, so prva zaznala in dodobra izkoristila ravno multinacionalna podjetja. To so storila najprej predvsem z izkoriščanjem poceni delovne sile in surovin, ki so bila na voljo v manj razvitih državah in državah v razvoju, kjer so podjetja začela postavljati svoje proizvodne enote.

Internationalizacija se v svoji najširši opredelitvi nanaša na vse oblike mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Gre torej za širjenje ekonomskega delovanja med več držav oziroma vključevanje v mednarodno menjavo in proizvodnjo (Trtnik, 1999, str. 7). Internationalizacija ni enosmeren proces, tako kot ne globalizacija. Tako ločimo vhodno in

izhodno internacionalizacijo. Prva oblika mednarodnega sodelovanja je posledica vstopa tujih podjetij na trg določene države. Z vstopom tujih podjetij na domači trg so domača podjetja prisiljena k sodelovanju z njimi. To sodelovanje pa poteka v obliki uvoza, sprejemanja licenc, skupnih vlaganj s tujci in enotami podjetja v popolni tuji lasti. Druga oblika internacionalizacije – izhodna – pa je posledica širjenja poslovanja domačih podjetij preko meja domače države. Poleg vhodne in izhodne pa poznamo tudi kooperativno internacionalizacijo, ki je vse bolj prisotna z vedno večjim obsegom nekapitalskih povezav (Trtnik, 1999, str. 7). Internacionalizacija gospodarstva tudi navadno poteka v opisanem zaporedju.

Mnogi vidijo globalizacijo kot nadgradnjo internacionalizacije, nekateri ju celo enačijo. Vendar med tema pojmomoma obstajajo razlike. Internacionalizacijo je mogoče razumeli predvsem kot količinsko širjenje mednarodnega poslovanja, medtem ko gre pri globalizaciji tudi za kakovostne spremembe, ki jih predstavljajo večji obseg, vsebina in intenzivnost medsebojnega povezovanja. Razlika med mednarodnim in globalnim gospodarstvom izhaja iz obsega mednarodnih transakcij, vrste oziroma organizacije le-teh in kakovosti njihove medsebojne prepletenosti. V mednarodnem gospodarstvu še vedno prevladuje mednarodna menjava, medtem ko osnovno obliko mednarodnega sodelovanja v globalnem gospodarstvu prevzemajo neposredne tuje investicije oziroma multinacionalna podjetja kot glavni nosilci tovrstnih transakcij (Svetličič, 1996, str. 72).

Multinacionalna oziroma globalna podjetja, ki tako predstavljajo tudi nosilce globalizacije lahko opredelimo kot velika podjetja, ki izpolnjujejo naslednje kriterije: imajo dober položaj na vseh strateško pomembnih trgih in globalno integracijo in koordinacijo poslovanja. Poleg tega preskrbo prilagajajo skladno z okoliščinami, proizvajajo izdelke in storitve, ki so namenjene svetovnemu in lokalnemu trgu, njihove nacionalnega porekla pa ni več mogoče jasno ugotoviti (Svetličič, 1996, str. 74).

V času globalizacije, ki je kakovostno nasledila internacionalizacijo, postajajo mednarodni ekonomski odnosi vse bolj dinamični in hitro spreminjajoči. Vse večja odprtost državnih gospodarstev postavlja podjetja v okoliščine ostrejšje konkurence. Proces globalizacije so spremenili mednarodne transakcije v treh smereh (Trtnik, 1999, str. 36):

1. naraščajoča mobilnost produkcijskih faktorjev povečuje možnost nastopanja podjetja v mednarodni menjavi; neposredne tuje investicije in strateške povezave so delno nadomestile klasično trgovino, ki je bila prevladujoča oblika mednarodnih transakcij,
2. povečan pomen transakcij med posameznimi podjetji (investicije in strateške povezave), ki so nadomestile transakcije preko trga,
3. povečana vloga nacionalnih vlad in mednarodnih režimov v urejanju mednarodne trgovine.

Če trdimo, da je globalizacija zgolj naslednja stopnja internacionalizacije, je potrebno poznati tudi razloge, zakaj je prišlo do razmaha mednarodnega poslovanja podjetij. Med te dejavnike, ki so pospeševali nove oblike mednarodnega povezovanja in privedli do globalizacije lahko uvrstimo (Svetličič, 1996, str. 91):

- uvajanje novih tehnologij, kar je znižalo prag učinkovitosti proizvodnje in novih spretnosti, kot je sposobnost uvajanja diferenciranih proizvodov,
- zmanjšanje stroškov poslovanja na daljavo, cenejši transport in komunikacije, nižje carine,
- izboljšanje računovodskih tehnik, ki so omogočile izogibanje davkom s pomočjo transfernih cen,
- okrepitev svetovnega gospodarstva, ki je vnesla večjo stabilnost in zmanjšala riziko razlastitve tujega premoženja,
- spremembe v povpraševanju, ki terjajo vedno bolj diferencirane in potrošniku prijazne proizvode.

Kot že omenjeno so za globalizacijo značilne predvsem kakovostne spremembe, vsebina in intenzivnost povezav v svetu. Značilnosti so naslednje (Svetličič, 1996, str. 91):

- nastanek globalnih finančnih trgov, ki so vnesli več centralizacije na tem področju,
- transnacionalizacija tehnologije in njeno hitro zastarevanje, porast pomena strukture znanja,
- globalizira se tudi dejavnost držav, njihove moči, s čimer prihaja do velike institucionalne negotovosti, kar postavlja pod vprašaj pomen nacionalne države,
- rojstvo nove globalne geografije, kjer meje postajajo prozorne.

Med kritiki globalizacije se je mnogokrat pojavljal argument propada nacionalne države. Vendar se za dejanski propad držav ni bati, priznati pa je treba, da se države spričo globalizacije res soočajo z omejevanjem svoje moči (Svetličič, 1996, str. 78). Če kot glavne igralce globalizacije vzamemo multinacionalna podjetja, lahko privzamemo, da so ona tista, ki države spodrivajo pri vodenju in oblikovanju svetovnega gospodarstva. V času globalizacije so namreč multinacionalna podjetja sposobna optimizirati mesto svojih investicij, mesto proizvodnje, plačevanja davkov in mesto bivanja. Tako na koncu delujejo tam, kjer je delovna sila najcenejša in plačujejo davke in ostale dajatve tam, kjer je to najcenejše (Oven, 2003, str. 7).

Globalizacija je proces, ki dviguje blaginjo vsem udeležencem, vendar je potrebno biti pozoren na porazdelitev koristi in stroškov, ki ni enakomerna. Multinacionalna podjetja se skušajo s selitvijo svojega delovanja, predvsem proizvodnje izogniti plačilu negativnih eksternalij, kjer gre pogosto tudi za zmanjševanje družbene blaginje. Najpogosteje

ustvarjene diseconomije s strani multinacionalnih podjetij se kažejo na okolju. Podjetja svojo proizvodnjo selijo v kraje oziroma države z nizkimi ekološkimi standardi, saj le-te dojemajo kot omejitve svojega delovanja (Trampuž, 2000, str. 20).

Tako globalizacija kaže drugačen obraz, če jo gledamo z vidika držav v razvoju in nerazvitih držav. Multinacionalna podjetja v želji po čim nižjih stroških proizvodnje in posledično čim večjim dobičkom iščejo poceni delovno silo in tudi ostale produkcijske faktorje. Na drugi strani se pojavljajo države v razvoju in nerazvite države, ki so bogate s surovinami in poceni delovno silo (Saksida, 2002, str. 15). Z obljubo višje stopnje zaposlenosti in razvoja gospodarstva so multinacionalna podjetja omenjene države pripeljala tako daleč, da si med seboj konkurirajo, da bi jih pritegnile k sebi. To pa pomeni, da morajo stroški delovne sile ostati na čim nižji ravni, da ostanejo zanimivi za investicije tujih podjetij. Nizki stroški delovne sile pa hkrati pomenijo tudi nizko raven socialne politike v državi (Saksida, 2002, str. 16). Ob vsem, kar multinacionalna podjetja povzročajo državam v razvoju in nerazvitim državam, pa se na drugi strani ravno zaradi poceni delovne sile počutijo ogrožene prebivalci razvitih držav. Le-ti namreč v zaposlenih v podružnicah multinacionalnih podjetij vidijo konkurenco za svoja delovna mesta, ki se selijo iz razvitih v manj razvite države (Saksida, 2002, str. 17).

2 NASTANEK IN RAZVOJ MULTINACIONALNEGA PODJETJA

Vsako multinacionalno podjetje v začetku deluje na nacionalni ravni. Ko s širitvijo poslovanja nacionalni trg postane premajhen, se pojavi potreba po širjenju poslovanja na tuje trge. Z naraščanjem poslovanja v tujini se pojavi potreba po ustanovitvi enote za delovanje oziroma podružnice ali odvisnega podjetja, s čimer se poslovanje v tujini olajša. Domače – matično – podjetje tako postane multinacionalno podjetje oziroma korporacija. Pri širjenju je bistveno izkoriščanje prednosti določene države. Multinacionalna podjetja so podjetja z veliko močjo in veliko proizvodnimi viri. V sočasnem poslovanju po vsem svetu izkoriščajo prednosti moderne tehnologije in metod trgovanja. Zaradi svoje velikosti morajo imeti podjetja izdelan učinkovit način nadzora. Lahko rečemo, da multinacionalna podjetja zaposlujejo najbolj učinkovito kombinacijo tehnologije, kadrov in proizvodnih virov. S tem dosegajo najnižje možne stroške za kupce in najvišje možne dobičke za delničarje podjetja (Zupanič, 2001, str. 486).

Leta 1960 se prvič pojavi ime multinacionalno podjetje. To pa ne pomeni, da pojava prej ni bilo. Multinacionalna podjetja so nastajala že mnogo prej. Čisto prve začetke multinacionalnih podjetij lahko iščemo že v aktivnostih prvih angleških in drugih čezmorskih podjetij. Le-ta so začela nastajati z začetkom kapitalizma. Vzpon v nastajanju tovrstnih podjetij lahko nadalje zasledimo v drugi polovici 19. in prvi polovici 20. stoletja.

Do nastanka multinacionalnega podjetja je prišlo z vstopom novih značilnosti v sam razvoj podjetja. Pojavljati so se začele transnacionalnost, velikost, skupna strategija, oligopolni položaj in relativna avtonomnost. Motivi čezmejnega delovanja podjetja se v času niso pretirano spreminjali. Prvotnemu motivu izkoriščanja surovin, naravnih virov in hrane so se dosti kasneje dodali novi motivi osvajanja tujih tržišč, ki je lažje, če je podjetje na trgu tudi fizično prisotno. Kljub dodanemu motivu ostaja izkoriščanje cenejših virov produkcijskih faktorjev osnovni razlog multinacionalnega poslovanja (Svetličič, 1985, str. 18).

Najpogostejši način prodora multinacionalnih podjetij na nove trge dandanes zagotovo predstavljajo neposredne tuje investicije. Le-te se dopolnjujejo s trgovino, licenčnimi in drugimi pogodbami. Multinacionalno podjetje je tehnološko, organizacijsko in marketinško relativno bolj razvito. To je še posebno opazno, ko ga primerjamo s podjetji v državah v razvoju. Iz te razvitosti izhajajo določene prednosti, ki ob predpostavki maksimalnega izkoristka le-teh, zahtevajo prizadevanja za oblikovanje monopolnega ali oligopolnega položaja na trgu. Zaradi želje po oblikovanju in seveda tudi ohranjanju vsaj oligopolnega položaja na trgu lahko multinacionalna podjetja najdemo predvsem v dejavnostih, kjer je prisotna tehnološko zahtevnejša proizvodnja (Svetličič, 1985, str. 19).

2.1 POJAV MULTINACIONALNEGA PODJETJA

V sredini 19. stoletja je Isaac Singer patentiral iznajdbo šivalnega stroja. Podjetje Singer je v devetih letih preraslo meje domačega, ameriškega trga in odprlo prvo podjetje v tujini, in sicer v Glasgowu, kjer so sestavljali šivalne stroje za potrebe britanskega trga. Potreba po šivalnih strojih je hitro naraščala in temu primerno število podružnic, ki jih je Singer ustanovil v drugih državah po svetu. Multinacionalno podjetje Singer je tako postalo eno izmed vodečih ameriških korporacij. Isaac Singer pa ni le izumil šivalnega stroja, temveč je razvil tudi celoten koncept marketinga, patentiranja, servisiranja in zamenjave delov. Z vključitvijo tega vidika lahko podjetje Singer brez zadržkov velja za prvo multinacionalno podjetje v ZDA in v svetu. Razvoj tega podjetja je šolski primer skokovite rasti, prodora na tuje trge z uporabo lokalnih proizvodnih faktorjev, široke diverzifikacije proizvodnje, ki vodi do poznavanja specifičnih potreb posameznih trgov, in ustvarjanja novih poslovnih odnosov znotraj velikih podjetij in s partnerji v drugih državah (Zupanič, 2001, str. 488).

V poznih letih 19. stoletja, ko je bilo podjetje Singer že uveljavljeno multinacionalno podjetje, je prišlo do oblikovanja nacionalnih korporacij z razvejanimi funkcijami, kar sta povzročila hitra rast in proces združevanja podjetij. Hkrati se je začel uveljavljati piramidni način odločanja v podjetju. Tako so se na področju organizacije in upravljanja oblikovale tri ravni, in sicer: (1) najnižja raven, ki se nanaša na upravljanje dnevnega obratovanja; (2) srednja raven, ki je raven koordinacije upravljanja na najnižji ravni in (3) najvišja raven, ki

se nanaša na planiranje in opredeljevanje ciljev oziroma določanje okvirov delovanja najnižjim ravnam (Svetličič, 1985, str. 22).

Multinacionalno podjetje bi torej lahko opredelili kot večfunkcionalno (vodoravno, navpično in konglomeratsko) povezan sistem tako v proizvodnji kot v trgovini, transportu in storitvah, s poudarkom na proizvodnji, predvsem tehnologije in informacij. Prelomna točka nastopi z vzpostavitvijo proizvodne enote v tujini, ki preseže dotedanje aktivnosti, ki so zajemale zgolj naložbe v prodajne enote. Mednarodna menjava se je razširila preko menjave surovin in hrane. S prihodom industrijskih izdelkov oziroma njihove proizvodnje v ospredje poslovne strategije delovanja podjetja v tujini se pojavi tudi naraščajoča potreba po tesnejšem sodelovanju proizvajalcev in kupcev. Do tega pride predvsem zaradi potrebe po nadzoru kakovosti izdelka, saj mu le določen nadzor nad končnimi cenami, ki so ravno tako odvisne od kakovosti, omogoča maksimirati dobičke (Svetličič, 1985, str. 23).

2.2 ODLOČITEV ZA MULTINACIONALNO PODJETJE

Prva odločitev podjetja, da svoje poslovanje razširi tudi na druge trge je zelo specifična. Ne pomeni splošne odločitve o investiranju, temveč določeno investicijo v določeno državo. Investiranja v tujino ravno tako ni mogoče primerjati z izvozom, s čimer imajo podjetja več izkušenj. Dejavnike, ki vplivajo na te odločitve, lahko razvrstimo v dve skupini.

Prvo skupino sestavljajo dejavniki, ki izvirajo iz samega podjetja. Mednje štejemo (Zupanič, 2001, str. 490):

1. Vlogo vodstva – tu bi veljalo omeniti predvsem ambicije in dinamičnost vodstva. Odločitev o vstopu na tuje trge se namreč sprejema na najvišji vodstveni ravni. K odločitvi lahko pripomore specifično znanje o določenem trgu ali kupcih na tem trgu.
2. Motive podjetja – nekateri med njimi delujejo kot pritisk. V mnogih dejavnostih je pomembna ekonomija obsega in z delovanjem na več kot enem trgu je zapolnitev proizvodnje veliko lažja.
3. Uspeh na domačem trgu – uspeh podjetja na domačem trgu pripelje do tega, da podjetje začne prodajati v tujini več kot na domačem trgu, čemur kasneje sledi tudi selitev poslovanja.

V drugi skupini pa najdemo dejavnike, ki izvirajo iz okolja. Mednje uvrščamo (Zupanič, 2001, str. 490):

1. Ponudbo tuje vlade, dobavitelja ali kupca – tako imenovana samodejna naročila lahko podjetja prejmejo s strani tujih vlad, dobaviteljev ali distributerja. Če se podjetje zanje odloči, se mora lotiti raziskav trga. V primeru tovrstnih ponudb so raziskave veliko lažje, saj podjetje zbira informacijo o točno določenem trgu in mu ni potrebno izbirati

med več trgi. Kot predmet raziskav pa se še posebej upošteva tveganje in potencial trga.

2. Močno tujo konkurenco, ki prodira na domači trg – vstop tujih podjetij na domači trg pomeni za domača podjetja zmanjšanje prodaje. Izpad domače prodaje in s tem določenega dela dohodka lahko nadomestijo s prodajo na tujem trgu.
3. Prepričanje, da je prisotnost podjetja na določenem (tujem) trgu nujna (*angl. bandwagon effect*). Zaradi oligopolne narave velikega števila panog, odločitev enega podjetja v panogi sproži verižno reakcijo pri ostalih podjetjih. Odločitev o internacionalizaciji poslovanja povzroči podobno odločitev tudi pri konkurentih, saj se ti namreč bojijo, da bi drugače lahko izgubili svojo konkurenčnost.

2.3 OPREDELITEV MULTINACIONALNEGA PODJETJA

Leta 1960, ko se prvič pojavi ime multinacionalno podjetje, je Lilenthal le-to opredelil kot podjetje, ki ima neposredne naložbe v vsaj eni tuji državi. Management podjetja, ki je v centrali, je odgovoren za dejavnosti v tujini. Samo podjetje pa deluje kot celota, kar pomeni, da maksimira dobiček na račun posameznih delov (podružnic), ki lahko beležijo izgubo, če je to v interesu celotnega multinacionalnega podjetja (Glas, 1996, str. 6-45).

Cowling in Sugden opredeljujeta multinacionalno podjetje kot sredstvo koordinacije produkcije iz enega središča strateškega odločanja, kadar v tej koordinaciji podjetje seže preko nacionalnih meja. R. Heilbroner pa pravi, da gre pravzaprav za korporacijo, ki ima produkcijske obrate oziroma podružnice locirane v več kot eni državi.

Po mnenju večine ekonomistov je nastanek multinacionalnih podjetij logični razvojni korak v procesu koncentracije kapitala in produkcije preko nacionalnih meja. V oligopolnem okolju multinacionalna podjetja s svojo organiziranostjo, ki jim omogoča večjo fleksibilnost v danih okoliščinah, lažje branijo svojo prednost pred konkurenti.

Logika in razlogi za postavitev produkcijske enote v tujini in s tem multinacionalna usmeritev podjetja so preprosti. Uspešnost na domačem trgu prepriča podjetje, da začne svoje proizvode izvažati tudi na tuje trge. Z uveljavitvijo na teh trgih začne razmišljati o donosnosti organizacije produkcije v tuji državi. Ob tem lahko pričakuje določene prednosti, kot so (Glas, 1996, str. 6-46):

1. nižji transportni stroški zaradi bližine trga,
2. izognitev carinskim in drugim uvozno/izvoznim oviram, saj proizvod z vzpostavitvijo produkcije v državi postane domači proizvod,
3. ustrežnejša prostorska alokacija virov in tako zmanjšanje (minimiranje) stroškov,

4. izkoriščanje ugodnih davčnih olajšav za investicije in zaposlovanje, ki so v državah v razvoju del ukrepov razvojne politike in
5. izognitev strogim predpisom v razvitih državah z izkoriščanjem ohlapnejših v državah v razvoju (ekološki predpisi, predpisi o varnosti pri delu ipd.).

Po drugi svetovni vojni je začelo število multinacionalnih podjetij hitro naraščati. K temu je prispevalo več spodbudnih procesov. Povečal se je obseg investicij in z njimi neposredne naložbe v obrate po svetu. Neposredne podjetniške investicije so se osredotočile na industrijsko razvite države, manj pa na nekdanje kolonije in surovinske vire. V industrijskih državah so izbirale predvsem predelovalno industrijo in sektorje sodobne tehnologije s sorazmerno visoko stopnjo rasti. S širjenjem trgov po svetu je nastala tudi mreža podružnic večjih podjetij, ki so ekonomsko in administrativno sestavljale razširjeni del matične družbe. Kasneje in še danes je opazno povečano zanimanje za države v razvoju in manj razvite države. S postavljanjem podružnic in selitvijo proizvodnje v te države, multinacionalna podjetja izkoriščajo manj ostre predpise in zakonodajo na področju varstva okolja, davčne politike in zaposlovanja in cenejše produkcijske faktorje, predvsem delovno silo (Glas, 1996, str. 6–47).

2.4 TEORIJA MULTINACIONALNEGA PODJETJA

Kategoriji neposrednih tujih investicij in multinacionalnega podjetja je težko obravnavati ločeno, saj sta tesno medsebojno povezani. Neposredne tuje investicije so temeljni element nastanka in razvoja multinacionalnega podjetja. Teorije multinacionalnih podjetij so tako sledile teoriji neposrednih tujih investicij. Slednje so se ukvarjale predvsem s transferji kapitala, medtem ko središče teorij multinacionalnih podjetij predstavljajo nosilci teh transferjev (Svetličič, 1996, str. 278).

Vse teorije mednarodne proizvodnje v določenem delu obravnavajo tudi multinacionalna podjetja, vendar s posebno teorijo veliko lažje zaobjamemo vse elemente pri ugotavljanju zakonitosti poslovanja multinacionalnih podjetij. Teorija multinacionalnega podjetja naj bi v svojem preučevanju odgovorila na naslednja bistvena vprašanja: zakaj se določeno blago proizvaja v tujini in ne doma, zakaj to proizvodnjo izvaja isto podjetje kot doma in ne domače podjetje v tuji državi (Svetličič, 1996, str. 282). Krugman na ta vprašanja odgovarja s pomočjo teorije lokacije in teorije internalizacije. Z lokacijsko teorijo obravnava vprašanje lokacije proizvodnje, ki jo določajo viri, s katerimi določena država razpolaga. Poleg tega je potrebno upoštevati še transportne stroške in carine.

Težje je najti odgovor na drugo vprašanje, ki bi ga lahko zastavili tudi drugače: zakaj multinacionalna podjetja internalizirajo svoje poslovanje in se izogibajo trga. Internalizacijska teorija je pokazala, da je to najboljši način prenosa tehnologije in znanja, saj je njihov prenos mnogo težavnejši kot prodaja strojev. Te transakcije, ki v svoji naravi

še vedno ostajajo mednarodne, so tako lažje izvedljive znotraj multinacionalnega podjetja. S tovrstnim prenosom tudi ohranijo nadzor, ki jim omogoča maksimalni donos (Svetličič, 1996, str. 282). Drugi razlog internalizacije pa predstavlja vertikalna integracija. Le-ta omogoča izogibanje nihanju cen, kateremu je podjetje izpostavljeno na trgih, in tveganju nerednih dobav in tako lažji koordinaciji celotne proizvodnje.

Omenimo lahko še Vernonovo teorijo proizvodnega cikla, ki pojasnjuje razvoj in selitev multinacionalnega podjetja ob upoštevanju tehnologije. Tako v prvi fazi uvajanja tehnologije, katere poudarek je na varčevanju z delom, in novega produkta podjetje proizvaja doma. V naslednji fazi zrelosti produkta se le-ta stabilizira. Tehnologija se razširja tudi k drugim podjetjem, s čimer se trg razširja. V tretji fazi, standardizacija produkta, je tehnologija že tako razširjena, da iz nje več ne izhajajo konkurenčne prednosti. Osnovo konkurence med podjetji predstavlja cena produkta. S tem so podjetja prisiljena iskati cenejše vire proizvodnje. Tako so delovno intenzivni deli proizvodnje preneseni v države v razvoju (Buckley, Casson, 2002, str. 75). Ta teorija je veljala do zgodnjega povojnega obdobja, ob današnjih trendih pa je zastarela. Proces raziskav in razvoja je postal močno organiziran. Nov produkt ni več zasnovan zgolj za en trg in nato prenesen na drugega, temveč je pripravljen za predstavitev na več trgih hkrati, vsakič prilagojen tamkajšnjim okusom (Buckley, Casson, 2002, str. 76).

Vernon je teorijo proizvodnega cikla kasneje prilagodil. Poudarek je preusmerjen na oligopolistično obnašanje in željo podjetja po ohranjanju tega položaja tudi s postavljanjem vstopnih ovir. Tudi tu loči tri faze. Prvo predstavlja oligopol osnovan na inovaciji (*angl. innovation-based oligopoly*). Ta faza je precej podobna osnovni teoriji, le da tehnologija ne varčuje zgolj z delom, temveč tudi z materialom. Naslednja faza je zrel oligopol (*angl. mature oligopoly*), ki z ekonomijami obsega, marketingom in raziskavami učinkovito postavlja ovire za vstop novih podjetij v panogo. Zadnjo fazo pa predstavlja starajoči se oligopol (*angl. senescent oligopoly*), kjer vstopne ovire niso več učinkovite. Podjetja se po poskusih postavljanja novih ovir (diferenciacija produkta z oglaševanjem) sprijaznijo s konkurenčnim pritiskom. Nekatera panogo zapustijo, druga z ugodnejšim dostopom do produkcijskih faktorjev pa ostanejo (Buckley, Casson, 2002, str. 77).

Multinacionalno podjetje lahko obravnavamo tudi s podjetniškim pristopom, kjer je predstavljeno kot poseben primer teorije podjetja. Tako je multinacionalno podjetje le proizvod serije organizacijskih inovacij, katerih cilj je ekonomizirati transakcijske stroške. Drugi cilj so monopolni dobički, ki so posledica tehnoloških prednosti. Pozornost pa velja nameniti tudi multinacionalnemu vidiku, kjer podjetniki lahko izbirajo državo (Svetličič, 1996, str. 283). Na drugi strani imamo tudi teorijo dejavnosti multinacionalnega podjetja, ki pojasnjuje značilnosti proizvodnje v tujini. Tu gre pravzaprav za teorijo neposrednih tujih investicij, kot glavna pojavna oblika multinacionalnih podjetij v tujih državah. Ker to ni edina oblika prihoda multinacionalnega podjetja na trg določene države, tudi teorija neposrednih tujih investicij ne zmore popolnoma pojasniti dejavnosti teh podjetij.

2.5 ZNAČILNOSTI MULTINACIONALNEGA PODJETJA

Multinacionalno podjetje je poseben primer podjetja z več obrati. Le-ti se običajno nahajajo v različnih državah, a so hkrati pod skupnim lastništvom in nadzorom. Obrati so med seboj povezani s tokovi vmesnih produktov (Buckley, Casson, 2002, str. 36). Multinacionalna podjetja maksimirajo profit na nepopolnih trgih, izkoriščajo tržne nepopolnosti držav, v katerih nastopajo. Ko so trgi vmesnih produktov nepopolni, imajo multinacionalna podjetja možnost, da se jim izognejo. To storijo z internalizacijo trga, kar pomeni, da se pod isto »streho« najdejo vse faze poslovnega procesa. Taka internalizacija trga omogoči nastanek multinacionalnega podjetja (Buckley, Casson, 2002, str. 33).

Povezovanje multinacionalnih podjetij je pripeljalo do višje stopnje svetovne koncentracije in centralizacije kapitala. S povečevanjem konkurence je postalo investiranje v tujini za velika podjetja neizbežno za ohranjanje konkurenčnosti. Glavne značilnosti multinacionalnih podjetij bi lahko strnili v naslednjih točkah (Glas, 1996, str. 6-47):

1. korporacijska oblika lastnine in organizacije, z lastnino delničarjev iz več držav;
2. ekonomska enotnost delovanja, kar pomeni enotno strategijo razvoja s centralizirano trženjsko, finančno in razvojno funkcijo, o kateri odloča centrala podjetja;
3. razvrščenost produkcijskih kapacitet na teritorijih več držav, pri čemer je čedalje več specializacije;
4. produkcija je integrirana v globalno dejavnost cele korporacije, kar je značilno predvsem za multinacionalna podjetja z globalno naravnanim poslovanjem;
5. produkcijska specializacija posameznih enot omogoča multinacionalnemu podjetju izkoriščanje prednosti produkcije v večjem obsegu;
6. menjava med specializiranimi enotami multinacionalnega podjetja poteka po internih obračunskih (transfernih) cenah, ki predstavljajo močan inštrument prilagajanja multinacionalnega podjetja različnim davčnim sistemom in politikam. S pomočjo transfernih cen lahko namreč podjetje učinkovito preliva dohodek med podružnicami tako, da maksimira celoten dobiček multinacionalnega podjetja;
7. za multinacionalno podjetje je značilna integracija trženja, ki je funkcija centrale;
8. centralizirana je tudi poslovna in upravljalna strategija, ki daje prednost interesom celote nad interesi posameznih delov;
9. koncentracija razvoja in raziskav (R&R) v centrali, odkoder nato poteka prenos naj sodobnejše tehnologije, kapitala in višjih ravni managementa v podružnice;
10. cilj multinacionalnega podjetja je maksimalni dobiček celotne korporacije in ne v okviru posameznih podružnic, ožjih skupin podružnic v isti državi ali regiji;
11. poslovanje v svetovnih okvirih, proces multinacionalizacije in globalizacije poslovanja.

Multinacionalna podjetja imajo pomembno vlogo in zavzemajo večinski delež v svetovnem investiranju. Pri investiranju v tujini gre predvsem za kombinacijo lokacijskega z drugimi dejavniki, ki vodijo k minimiranju stroškov na enoto proizvoda in maksimiranju dolgoročnega dobička multinacionalnega podjetja.

Med njihovimi cilji pri investiranju v tujino tako lahko najdemo pridobivanje kontrole nad surovinskimi viri in njihovo izkoriščanje, težnjo po dominaciji na svetovnem trgu ali v določenem segmentu trga, kjer gre za prenos dominacije z nacionalnega trga, pa tudi za prehod od ostre domače konkurence na trge drugih držav, ki še niso zasičeni, prenos produkcije na področje s poceni delovno silo in vlaganja oziroma skupne naložbe v določeni državi, ki predstavljajo izhodišče za nadaljnje širjenje v druge države (Glas, 1996, str. 6-49).

2.6 PREDNOSTI IN UČINKI MULTINACIONALNEGA PODJETJA

Multinacionalno podjetje z vstopom na tuje trge in širjenjem tudi svojega proizvodnega delovanja v druge države izkorišča ekonomske prednosti, ki mu jih le-to nudi. Multinacionalna podjetja z vlaganji v druge države pomenijo povečano mobilnost kapitala, saj imajo zaradi svoje velikosti in moči manj oviran vstop na mednarodne trge kapitala.

Značilna koncentracija finančnega in intelektualnega potenciala multinacionalnemu podjetju omogoča učinkovito izrabo priložnosti, ki jih odpirajo tehnološki napredek, nastajanje novih trgov in ukrepi nacionalnih ekonomskih politik. Z nadaljnjo specializacijo obratov lahko realizirajo tudi ekonomije obsega. Zaradi obvladovanja tehnologije, produkcije in trgov pa so sposobne dolgoročno planirati poslovanje. Z delokacijo produkcije v vrsti držav imajo relativno lahek dostop na trge teh držav, s čimer dosegajo nižje transportne stroške in se izognejo raznim carinskim in necarinskim omejitvam.

Z razpršitvijo proizvodnje v več državah imajo multinacionalna podjetja večjo moč v odnosu do delavcev v posameznih državah, saj lahko akcije sindikatov izigrajo s prenosom produkcije v podružnico v drugi državi. Multinacionalna podjetja izkoriščajo cenejšo delovno silo, ki je ob grožnji izgube dela pripravljena delati za nižje dohodke. Zaradi centraliziranosti odločanja multinacionalna podjetja tudi niso naklonjena sodelovanju delavcev v upravljanju posameznega podjetja (podružnice) (Glas, 1996, str. 6-50).

Pri preučevanju prednosti oziroma koristi se ne smemo osredotočati le na ekonomske učinke, upoštevati je potrebno tudi politične oziroma družbene učinke. V preteklosti so bili slednji celo v ospredju. Politične učinke se pogosto predstavlja kot stroške, čeprav lahko prinesejo tudi koristi, ki se kažejo predvsem v obliki krepitve varnostnega položaja države gostiteljice, ki jo v določenih okoliščinah zagotavljajo multinacionalna podjetja. Med političnimi stroški pa najdemo na prvem mestu strah pred izgubo suverenosti, erozijo

narodne varnosti, redistribucijo dohodkov v korist tujcev in škodljivimi učinki na domači politični proces in politiko vlade države gostiteljice (Svetličič, 1996, str. 353).

Države lahko pridobijo nekatere prednosti s strani multinacionalnih podjetjih preko tako imenovanih prelivov produktivnosti, do katerih prihaja preko več poti. Domača podjetja lahko izboljšajo svojo produktivnost preko povezav in sodelovanja z multinacionalnimi podjetji (*angl. forward and backward linkage*), lahko posnemajo tehnologijo, s katero razpolagajo multinacionalna podjetja oziroma njihova pridružena podjetja ali podružnice. Lahko pa tudi zaposlijo ljudi, ko so bili pred tem zaposleni v multinacionalnih podjetjih, kjer so bili izpostavljeni moderni tehnologiji in so se z njo tudi naučili razpolagati, upravljati (Blomstroem, Kokko, 1998, str. 248).

2.7 NEGATIVNI VIDIKI OBNAŠANJA MULTINACIONALNEGA PODJETJA

Poleg nekaterih ekonomistov, ki jih tehnološka zmožnost multinacionalnega podjetja in koncentracija kapitala in produkcije navdušuje, so prisotne tudi negativne ocene delovanja teh podjetij. Te ocene povezujejo multinacionalna podjetja predvsem s procesom monopolizacije trgov produktov in splošno tendenco stagnacije. Z vidika razvitih držav namreč pomenijo negacijo lokalnega prostora (Glas, 1996, str. 6–51).

Za multinacionalna podjetja velja, da oživljajo tendence k monopolizaciji. S selitvijo v druge države se izogibajo domači protimonopolni politiki. To jim omogoča dodatno kontrolo trga, v najvišji ravni celo kontrolo svetovnega trga, npr. IBM, Coca-Cola.

V procesu internacionalizacije kapitala sodelujejo predvsem velike korporacije razvitih držav, kar širi monopolni kapitalizem. Hierarhija moči med multinacionalnimi podjetji je podobna svetovni lestvici moči držav. Večina multinacionalnih podjetij tako prihaja iz razvitih držav, medtem ko so sedeži v državah v razvoju redki.

Multinacionalna podjetja povečujejo neravnotežje moči med kapitalom in delom. Ob multinacionalnem managementu in delovni sili, ki je razporejena med različnimi državami, lahko podjetja, ki se v večji meri kot domača podjetja izognejo kontroli in pravilom veljavnim v državah, znižujejo mezde (z grožnjo prenosa proizvodnje). S tem pa vplivajo tudi na distribucijo dohodka in revščine (Glas, 1996, str. 6–51). Ob teh kritikah multinacionalna podjetja še vedno uporabljajo enak izgovor. Predvsem ko je govora o manj razvitih državah, kjer je brezposelnost velika in cena delovne sile nizka, podjetja ugovarjajo, da njihova prisotnost na trgih v teh državah prinaša vsaj zaposlitev in določen dohodek, ki ga večina zaposlenih sicer verjetno sploh ne bi imela.

Med ekonomisti se pojavljajo tudi ekstremna stališča, ki pravijo, da razvoj multinacionalnih podjetij slabi ne samo državo, v katero šele prihaja, temveč tudi domačo državo. S selitvijo proizvodnih obratov iz razvitih držav v države v razvoju in manj razvite

države se lahko zgodi, da se poveča brezposelnost v domači (razviti) državi. To se zgodi predvsem v primerih popolne preselitve proizvodnje. S takšno selitvijo proizvodnje pa ta proizvod tudi izgubi status domačega produkta. Za nadaljnjo potrošnjo tega proizvoda je tako potreben uvoz, ki pa domačo državo multinacionalnega podjetja dodatno obremenjuje (Glas, 1996, str. 6-51).

2.8 MULTINACIONALNO PODJETJE IN NACIONALNE DRŽAVE

S širitvijo multinacionalnega podjetja preko meja domače države se širi tudi način produkcije, ki ni domač manj razvitim državam. Ta prenos je veliko močnejši kot pri trgovanju, saj gre za premestitev proizvodnje, ki temelji na izkoriščanju cenejših produkcijskih faktorjev, tako surovin in naravnih virov kot tudi delovne sile. Multinacionalna podjetja v teh državah vstopajo v konkurenco z domačimi podjetji. Domača podjetja imajo na razpolago pričakovano slabšo tehnologijo. S prihodom tujih podjetij se jim morajo hitro prilagoditi s tehniko produkcije in organizacijo dela, če želijo še naprej sodelovati na trgu in obstati v konkurenci (Glas, 1996, str. 6–52).

Multinacionalna podjetja s seboj prinašajo način delovanja, ki je ustaljen v bolj razvitih državah, s čimer sicer povzročajo opuščanje zastarelih družbenih oblik in zmanjšujejo razlike, a pogosto za ceno razbijanja ustaljenih družbenih struktur. To je privedlo do številnih pritožb nad načinom delovanja multinacionalnih podjetij predvsem s strani držav v razvoju.

Gospodarska moč multinacionalnega podjetja za nacionalno državo predstavlja izziv suverenosti. To velja predvsem v manj razvitih državah, kjer obstaja vtis njihove moči tudi v primeru vlaganja relativno majhnega kapitala. Mnoge manj razvite države v multinacionalnih podjetjih vidijo poosebitev nekdanjega izkoriščevalskega kolonializma, ki ga ne pozabljajo (Glas, 1996, str. 6–52). Nemalokrat multinacionalna podjetja sicer nimajo nič opraviti z nekaterimi problemi držav v razvoju, a so lahko kljub temu tarča nasprotovanja množic.

Drugi sklop pritožb sestavljajo predpostavke o motnjah lokalnih trgov in neupoštevanju lokalnih okoliščin in potreb. Multinacionalna podjetja so izkoriščevalci naravnih bogastev držav v razvoju za koristi predvsem prebivalcev razvitih držav. Motiviral naj bi jih le denar in na podlagi tega delujejo po načelu, kar je dobro za podjetje, je dobro tudi za državo. To pa za države v razvoju ne velja vedno. S svojim izkoriščanjem naravnih bogastev v državah v razvoju tudi močno vplivajo na relativno znižanje njihovega obsega in razpoložljivosti, saj je konkurenca na trgih surovin močna. Na drugi strani pa naraščajo cene industrijskih dobrin, ki jih te države uvažajo (Glas, 1996, str. 6–53).

Multinacionalna podjetja v države v razvoju prinašajo svoj način poslovanja in način življenja razvitih držav. S tem ustvarjajo ekonomske in družbene motnje. S konkurenčnimi

prednostmi, ki jih imajo pred lokalnimi podjetniki, le-tem onemogočajo razvoj poslovnih možnosti in naložb kapitala. Ustvarjajo inflacijske pritiske, ki jim države v razvoju niso kos. Poleg vpliva na gospodarski del pa temeljito menjajo tudi navade, običaje in šege v državah v razvoju. To poteka na način, ki nadalje ruši socialno in politično stabilnost znotraj teh držav (Glas, 1996, str. 6–52).

Tovrstne sicer splošne pritožbe nudijo priložnost za vrsto zahtev in omejitev, ki jih države v razvoju na podlagi tega lahko postavljajo multinacionalnim podjetjem. Lokalne vlade in nekatere interesne skupine tako poskušajo omejiti repatriacijo zaslužkov in sredstev, zahtevajo nakup sestavnih delov in surovin pri lokalnih dobaviteljih, vnos moderne tehnologije, večje zaposlovanje in vključitev domačih strokovnjakov v managerske skupine.

Na drugi strani multinacionalna podjetja vztrajajo na trditvah o številnih koristih za države v razvoju, ki jih s svojo prisotnostjo vanje prinašajo. Mednje uvrščajo: zaposlovanje, usposabljanje managerjev, ponudba produktov in storitev, ki zvišujejo življenjsko raven, uvajanje in razvoj novih tehničnih zmožnosti, managerskih in organizacijskih tehnik, zagotavljanje dostopa na mednarodne trge, zviševanje družbenega produkta, produktivnosti in deviznih rezerv, spodbujanje razvoja in osamosvajanje novih industrij, prevzemanje investicijskih rizikov in mobilizacija kapitala za proizvodne namene, ki bi sicer šel v manj produktivno uporabo (Glas, 1996, str. 6–54).

Vendar multinacionalna podjetja ne ostanejo le pri naštevanju koristi, ki jih prinašajo, temveč se pritožujejo nad razmerami v državah v razvoju. Mednje uvrščajo nestabilne politične razmere, različna kulturna in socialna okolja, v katerih se znajdejo. Pritožujejo se predvsem nad nevarnostjo razlastitve podružnic, omejevanjem pristojnosti pri zaposlovanju, proizvodih, toku kapitala in profitov (prevlada politike nad poslovnimi interesi), omejevanjem reinvestiranja ali repatriacija profitov (v primeru deviznih težav), predpisanimi kvotami in omejevanjem pri izbiri lokacije (Glas, 1996, str. 6-54).

Tovrstna dejanja držav v razvoju so pogosto nastala ravno zaradi neustreznega delovanja multinacionalnih podjetij, ki so začela posegati v politično dogajanje v državah v razvoju. V literaturi se kot negativni vidiki obnašanja multinacionalnih podjetij navajajo predvsem ozko delovanje podružnic, ki tako z vidika nacionalne produkcije predstavljajo enklave in neumešččnost v okolje, v katerem delujejo. Ker so podružnice popolnoma prilagajajo interesu celotnega multinacionalnega podjetja, v lokalnem okolju države v razvoju deluje kot tujek, ki znotraj tega okolja ustvarja neuravnoteženo gospodarsko strukturo. Delovanje multinacionalnih podjetij je vezano predvsem na svetovni trg z zahtevnimi proizvodi in temu primerno so podjetja zaradi vezanosti na menjalna in valutna razmerja bolj nestabilna in ranljiva. Z zaposlovanjem manj kvalificirane domače delovne sile in »uvozom možganov« multinacionalna podjetja le malo vplivajo na izobraževanje in razvoj. Z vnašanje tehnologije, ki se umika iz razvitih držav, multinacionalna podjetja postajajo

generatorji ekoloških problemov. Z vnašanjem svojega načina poslovanja in življenja imajo destabilizacijske učinke na družbo v državi v razvoju. Poleg vsega tega multinacionalna podjetja predstavljajo del gospodarstva, ki se izogiba kontroli države, s čimer ustvarja podobne težnje tudi v ostalih delih gospodarstva (Glas, 1996, str. 6-49).

Kljub vsem pripombam in pritožbam ekonomisti ocenjujejo, da so multinacionalna podjetja bistveno prispevala k razvoju držav v razvoju na dveh področjih. Prvo zavzema prenos tehnologije, drugo pa preobrazba držav od izvoznic primarnih dobrin v industrijske izvoznice, s čimer so bolj prispevale k strukturnim spremembam kot s samim vlaganjem finančnih sredstev. Zaradi teh prispevkov se je splošen odklonilen odnos do multinacionalnih podjetij precej omilil. Priznavajo jim hitro reagiranje na spremembe v mednarodni konkurenčnosti, kar jim omogoča njihov pregled nad dogajanjem v svetu (Glas, 1996, str. 6-52).

2.9 IZVORI MOČI MULTINACIONALNEGA PODJETJA

Izvor moči multinacionalnih podjetij v državah v razvoju bi lahko razdelili na tri skupine, in sicer (1) nadzor nad tehnologijo, (2) finančni kapital in (3) nadzor nad komunikacijami v manj razvitih državah. V nadaljevanju bo vsaka izmed skupin posebej predstavljena.

Prvi vir kot rečeno predstavlja nadzor nad tehnologijo. Večina manj razvitih držav se je odločilo, da posnemajo proizvodnjo razvitih držav, pri čemer so odvisne od tuje tehnologije, finančnega kapitala in tehnik prodaje. Ko postanejo potrošniške navade razvitih držav glavni cilj razvoja, je prva žrtev izgradnja lastnih tehnoloških zmogljivosti. Ta žrtev prinaša težave v kasnejšem obdobju razvoja, saj tehnologija ostaja pod tujim nadzorom. Tovrstni nadzor nad tehnologijo predstavlja klasičen način odstranitve konkurence in zavarovanja oligopolnega položaja na trgu. Posledica tega so visoki dobički, ki se uporabijo za reklame za prevlado na trgu (Zupanič, 2001, str. 501).

Drugi osnovni element moči multinacionalnega podjetja je finančni kapital, pri katerem se uporablja enaka taktika kot pri nadzoru nad tehnologijo. Multinacionalna podjetja si namreč lahko pri lokalnih bankah lažje izposodijo denar, ki ga dobijo po ugodnejših pogojih kot domača podjetja. Tuja podjetja si izposojajo večje vsote denarja, kar se banki bolj splača kot posoditi denar kakšnemu lokalnemu podjetju. Zaradi pomanjkanja domačega finančnega kapitala so svetovne banke pomemben dejavnik razvoja v državah v razvoju (Zupanič, 2001, str. 501).

Tretji izvor moči multinacionalnih podjetij pa je nadzor nad komunikacijami v manj razvitih državah. To pa predstavlja tudi njihovo konkurenčno prednost glede manipuliranja s trgom pri uporabi določne tehnologije. Cilj tega nadzora se kaže v oblikovanju okusov in vrednot delavcev, vladnih uslužbencev in seveda kupcev, od katerih je uspeh multinacionalnega podjetja v družbi tudi odvisen (Zupanič, 2001, str. 501).

3 MULTINACIONALNA PODJETJA V DRŽAVAH V RAZVOJU

Multinacionalna podjetja so se v državah v razvoju srečevala predvsem s sovražnim odnosom do njih. Ta je bil še bolj opazen v nerazvitih državah, kjer so bila pogosto obtožena za vse težave, ki pestijo domače gospodarstvo. Tej sovražnosti botruje predvsem spomin kolonialne prevlade, ki so ji bile te države izpostavljene v daljni in tudi bližnji preteklosti.

V 80. letih 20. stoletja je opazna otoplitev odnosov, kar se vidi tako v literaturi kot v obnašanju vlad držav v razvoju do multinacionalnih podjetij. Razlage za to lahko najdemo v boljšem poznavanju prednosti, ki jih prinašajo multinacionalna podjetja, v zbiranju izkušenj o nekaterih uspešno industrializiranih državah v razvoju kot posledica neposrednih tujih investicij in hkrati siromašnejših državah, katerih režim je tuje investicije zavračal, v naraščajoči pogajalski moči držav v razvoju in spoznavanju možnosti pridobitve modernejše tehnologije. K boljšemu odnosu je pripomogla tudi splošna upočasnitev svetovne gospodarske rasti, naraščajoča stopnja nezaposlenosti in naraščajoča dolžniška kriza, ki je zmanjševala obseg posojilnega kapitala v države v razvoju (Dunning, 1996, str. 46).

3.1 PODROČJA VPLIVANJA

Rast multinacionalnih podjetij so v državah v razvoju omogočale predvsem vrste tržnih pomanjkljivosti, ki so jih podjetja ob vstopu začela izkoriščati. Ob njihovi razširjenosti ima vstop multinacionalnega podjetja z izkušnjami na visoko razvitih domačih trgih v državo v razvoju dvoumen učinek. Sam prihod podjetja na te neučinkovite in nepopolne trge še ne pomeni avtomatičnega prehoda k učinkovitosti. Nekateri trgi, predvsem trgi z že opazno stopnjo konkurence, bodo verjetno s prihodom tujega konkurenta pridobili na učinkovitosti. Na drugi strani pa je možno, da se bodo trgi dejavnosti, ki se v državi šele razvijajo in na njih ni zadovoljive konkurence, z vstopom tujega podjetja spremenili v monopol tujega multinacionalnega podjetja ali postali trgi z oligopolno konkurenco z močnim vodjo, ki jo bo to podjetje predstavljalo (Dunning, 1996, str. 48).

Vpliv vstopa posameznega multinacionalnega podjetja na trge države v razvoju, je močno odvisen tako od podjetja in njegovega delovanja kot od razmer in režima, ki velja v državi, v katero prihaja. Z vstopom na trge države v razvoju multinacionalno podjetje s seboj prinaša vrsto načinov, preko katerih lahko vpliva na te trge. Predvsem od njega je odvisno, ali in kako bo to uresničilo. Končni učinek v državi in vprašanje koristi prisotnosti multinacionalnega podjetja je tako odvisno predvsem od oblike in količine prelivov (*angl. spillover*) znanja, tehnologije ipd. iz multinacionalnega podjetja.

S spremembo odnosa do neposrednih tujih investicij je prišlo v mnogih državah v razvoju tudi do strukturnih sprememb. Te spremembe vodijo vlade držav s tržno in na privatni sektor osredotočeno politiko, s čimer se zmanjšuje tudi zaščitenost domačih trgov. Ob tem se opušta politika uvozne substitucije, ki je bila glavno sredstvo za privabljanje multinacionalnih podjetij. Z liberalizacijo postaja dostop do teh trgov veliko lažji in dejanska postavitev podružničnega podjetja veliko krajša (Dunning, 1996, str. 48).

3.1.1 KAPITAL

Še pred nekaj časa so ekonomisti prepričevali države v razvoju, da so po nepotrebnem zaskrbljene nad dejstvom, da multinacionalna podjetja več kapitala odnesejo kot prinesejo v državo. Ravno tako se naj ne bi v preveliki meri zaupale domačim virom kapitala (izposojanje) in obdržanju zaslužkov za financiranje nadaljnje rasti, kljub dejstvu, da so bile neposredne tuje investicije dražje kot izposojanje kapitala v tujini.

Financiranje oziroma pridobivanje kapitala z neposrednimi tujimi investicijami je bilo precej dražje kot če bi si države kapital izposodile v tujini. Razlog za to lahko iščemo v tem, da je bil kapital le del paketa neposrednih tujih investicij, ki v državo prihajajo. Stroški, ki bi jih država morala plačati v primeru izposoje kapitala, ne morejo zaobjeti vseh stroškov, ki jih s seboj prinašajo ostali sestavni elementi neposrednih tujih investicij. Ti dodatni elementi povečujejo stroške, ki jim mora država za pridobitev tujih investicij dodatno plačati. Nemalokrat se zgodi, da so ti na voljo v državi, kamor so investicije namenjene. A ker tuje investicije prihajajo v paketu, morajo države v želji po pridobitvi kapitala, kupiti tudi elemente, ki jih dejansko ne potrebujejo (Dunning, 1996, str. 52).

3.1.2 ZAPOSLOVANJE

Eden izmed vplivov, ki ga multinacionalno podjetje s postavitvijo podružnice ima, je vpliv na stopnjo zaposlenosti, tako v posamezni dejavnosti kot v državi kot celoti. Podjetje z zaposlovanjem lokalne delovne sile poveča zaposlenost v dejavnosti, v kateri deluje. Na drugi strani pa lahko z izrinjanjem domačih podjetij s trga povzroči hkratno zmanjšanja zaposlenosti.

Kljub svoji velikosti in obsežnosti poslovanja se multinacionalna podjetja v državah v razvoju ne pojavljajo kot veliki delodajalci. V okviru zaposlovanja se pozitivni učinek kaže v stopnji izobraževanja in usposabljanja (Dunning, 1996, str. 53). Drugi vidik zaposlovanja multinacionalnih podjetij v državah v razvoju pa se kaže v postavljanju predvsem delovno-intenzivnih podružnic. Zaradi pomanjkljivih pogojev – slabša tehnološka opremljenost, nizka stopnja izobrazbe in usposobljenosti ter nerazvit trg delovne sile – multinacionalna podjetja pogostokrat v teh državah locirajo tisti del proizvodnega procesa, ki je tehnološko manj zahteven in bolj delovno intenziven. Tako postavljanje podružnic v državah v razvoju

sicer ponuja večje število delovnih mest, a na drugi strani ne pripomore k razvoju same delovne sile.

3.1.3 TEHNOLOGIJA

V literaturi se najpogosteje obravnava vprašanje tehnologije v odnosu multinacionalno podjetje – država v razvoju. V zgodnejšem obdobju so bila multinacionalna podjetja obravnavana kot glavni vir moderne tehnologije za države v razvoju. Ob tem se vprašanja stroškov prenosa tehnologije in primernost za uporabo v državah v razvoju niso ne postavljala ne reševala. Tehnologija je bila po predpostavkah popolnoma prilagodljiva in povsod uporabna. Multinacionalna podjetja naj bi skozi zagotavljanje tehnologije sledila tudi lastnemu cilju maksimiranja profitov.

V 60. in 70. letih 20. stoletja so se končno začeli porajati tudi dvomi o primernosti prenosa tehnologije v države v razvoju. Kritike so letele predvsem na ceno, ki so jo multinacionalna podjetja zaračunavala, in na (ne)primernost tehnologije, ki so jo prodajala. Tehnologija je bila namreč namenjena za uporabo v razvitih državah, kjer je na razpolago tudi znanje za upravljanje z moderno tehnologijo. V državah v razvoju pa nova tehnologija ni mogla zaživeti tako kot v razvitih državah, saj med lokalnimi delavci ni bilo primerne znanja in razvoja sposobnosti, da bi se s to tehnologijo sploh lahko delalo. Ravno s pomanjkanjem strokovnega znanja v državah v razvoju so multinacionalna podjetja zagovarjala in opravičevala visoko ceno prenosa tehnologije. Poleg same fizične prodaje določenega stroja, so morale poskrbeti še za izobraževanje in usposabljanje ljudi, ki so z novimi stroji in napravami lahko upravljali. Z uveljavljanjem t. i. paketnega prenosa tehnologije, ki poleg fizičnega prenosa vključuje še prenos strokovnega znanja, dodatno usposabljanje in nekatere druge elemente, je tudi cena predstavljala čedalje manjši problem pri kritikih (Dunning, 1996, str. 54).

A se je ob tem pojavila druga težava. Namreč multinacionalna podjetja tehnologije državam v razvoju niso želela prodajati samostojno oziroma ločeno. Tudi če so bili posamezni elementi, ki jih je paketni prenos tehnologije vključeval, državi v razvoju na voljo v zadovoljivem obsegu in razvitosti, jih je morala ravno tako kupiti, če je želela priti do tehnologije.

Na področju tehnologije se postavlja nadaljnja dilema, kako regulirati tehnološki prenos in pogajanja, ki jih prenos tehnologije zahteva na strani držav v razvoju. Nasproti tujemu znanju in tuji tehnologiji se postavljajo spodbude domačim podjetnikom za razvoj lastnih razvojno – tehnoloških zmogljivosti. S tem bi se nadaljnje izboljšanje in razvoj uvožene tehnologije nadaljeval v domačem gospodarskem okolju in država ter podjetja bi lahko bila pri uvozu in izbiri tehnologije bolj selektivna, kar bi vplivalo tudi na pogajalsko moč držav v razvoju. V mnogih državah (primer Japonska, Južna Koreja) se je pokazala za zelo

učinkovito politika kombinacije znanj. Tako so tujo – uvoženo – tehnologijo, ki je prišla v obliki neposrednih tujih investicij, kombinirali z domačim razvojem strokovnih znanj in sposobnosti potrebnih za upravljanje z njo (Dunning, 1996, str. 54).

Podružnice multinacionalnih podjetij v državah v razvoju do moderne tehnologije pridejo s prenosom iz matičnega podjetja v razvitih državah, kjer so raziskave in razvoj centralizirane. Zanje to pomeni, da do novih tehnologij pridejo s preprostim uvozom, brez omejitev, in z zelo majhnim deležem lastnih raziskav, ki so omejene predvsem na aktivnost prilagajanja. Na drugi strani pa morajo domača podjetja v razvoj tehnologije vložiti izdatna sredstva, kar je posebno opazno v državah, kjer je področje podjetniških raziskav šele v začetni fazi.

V nekaterih državah v razvoju je opazna povečana aktivnost raziskav in razvoja novih tehnik in tehnologij. Vendar močna prisotnost tujih konkurentov lahko nadaljnji razvoj tega področja zadrži in omejuje. Če podjetniške raziskave v državi v razvoju obstajajo in so na višji ravni razvitosti, bo multinacionalno podjetje te zmogljivosti izkoristilo, si z njimi pomagalo. Z vzpostavitvijo lastnega oddelka raziskav in razvoja v državi bo tuje podjetje pripomoglo k nadaljnjemu razvoju področja tehnoloških raziskav in izboljšanju konkurenčnosti na njem. V primeru slabše razvitosti področja podjetniških raziskav, pa je zelo verjetno, da bodo multinacionalna podjetja k njegovemu razvoju prinesla malo ali nič. Lahko se celo zgodi, da ga bodo s svojim neusmiljeno hitrim razvojem celo ohromile in tako državo pahnile v še večjo odvisnost od uvoza tehnologije (Dunning, 1996, str. 54).

3.2 EKONOMSKA ODVISNOST DRŽAV V RAZVOJU

Današnje razmere v svetu so posledica zgodovinskih razlik med ljudmi in narodi, kamor lahko uvrstimo razlike v rasi, kulturi, tradiciji, razmišljanju, mednarodnem političnem in ekonomskem položaju, družbeno-političnih in ekonomskih sistemih itd. Nekatere izmed teh razlik pomenijo pestrosti in bogatijo svet, na drugi strani pa so lahko nevarne za razumevanje in ločevanje. Zgodovinski razvoj razlik danes pomeni ekonomsko dominacijo najbolj razvitih držav. Spreminjanje gospodarskih, tehnoloških in drugih značilnosti mednarodnih ekonomskih odnosov vpliva na razvoj novih oblik ekonomske odvisnosti dežel v razvoju.

Države v razvoju so močno odvisne od uvoza energije, predvsem revnejše države. Ključni temelj gospodarskega razvoja pa predstavlja transfer in način prilaščanja tehnologije. Razvite države so vzpostavile močne mehanizme zaščite intelektualne lastnine. Pri prenosu tehnologije v manj razvite države so zelo previdne in kupce pogosto soočajo z restriktivnimi pogoji izkoriščanja.

Razvoj manj razvitih držav omejuje tudi protekcionizem razvitih držav. Le-te namreč omejujejo izvoz držav v razvoju na svoje trge (gre predvsem za kmetijske pridelke), kar močno prizadene pogosto monokulturno gospodarstvo držav v razvoju.

Odvisnost držav v razvoju pa ne predstavlja težave le zanje, temveč pomenijo omejitve za svetovni gospodarski razvoj in s tem za stabilnost mednarodne politične situacije. Prepad v razvitosti med državami se kaže predvsem v občasnih motnjah in krizah v svetovnem gospodarstvu, mednarodnih sporih, vojnah, ki se osredotočajo zlasti na področjih držav v razvoju. Razlike onemogočajo stabilno delovanje svetovne produkcije, zavirajo razvoj uravnotežene strukture svetovnega gospodarstva, znižujejo učinkovitost gospodarjenja in omejujejo možnosti za razvoj mednarodnega ekonomskega sodelovanja (Glas, 1996, str. 6-61).

4 PRENOS TEHNOLOGIJE

Glede na prevladujočo vlogo na trgih, ki jo imajo multinacionalna podjetja, je tako pričakovati, da so tudi najpomembnejši lastniki tehnoloških znanj. To seveda ne pomeni, da so zgolj multinacionalna podjetja sposobna ustvarjati nova znanja. Podjetja so s svojo velikostjo sposobna izkoristiti in si prilastiti tudi znanja, ki so nastala zunaj zaprtega sistema multinacionalnega podjetja. To pa uspešno opravlja z internalizacijo poslovanja in sodelovanja (Svetličič, 1996, str. 288).

Na prenos tehnologije vpliva tudi internalizacija trga. Z notranjim trgom podjetje zaščiti tehnologijo znotraj podjetja samega (Buckley, Casson, 2002, str. 45). V interesu podjetja je, da znanje, ki se kasneje manifestira v tehnologiji, ohrani v podjetju in je nedostopno ostalim. Temu pa služi internalizacija trga, saj tako znanje kljub prehodu meje ostaja v podjetju. Z internalizacijo trga pa podjetja rešujejo tudi problem neprimerne trga za prodajo tehnologije. Novi tehnologiji je zaradi tega težko določiti ceno, z notranjim trgom pa podjetja ohranjajo nadzor nad njo toliko časa, da si povrnejo investicijo, s katero so do novega znanja in tehnologije prišla (Rugman, 1996, str. 13).

Problem za multinacionalna podjetja pa lahko predstavlja tudi beg možganov. Posamezniki, ki se v podjetju ukvarjajo z raziskavami in razvojem, nosijo pridobljeno znanje s seboj (v svojih glavah). Če ta posameznik zapusti delovno mesto preden je določen projekt končan, s seboj odnese vse znanje, ki ga je do tega trenutka pridobil. Investicija je tako za podjetje izgubljena. V primeru, ko ta posameznik delovno mesto zapusti po zaključku projekta in se zaposli pri konkurentu, se komercialna vrednost nove tehnologije zmanjša (Buckley, Casson, 2002, str. 58). Rešitev predstavlja timsko delo, kjer nihče ne pozna celotnega znanja, temveč vsak obvladuje le posamezen del tega projekta.

4.1 NAČINI PRENOSA TEHNOLOGIJE

Prenos tehnologije lahko poteka na več načinov, ki jih lahko razvrstimo v naslednje skupine (Zupanič, 2001, str. 498):

- fizična izročitev strojev, naprav, računalniške opreme;
- prenos proizvodnih postopkov, tehničnih rešitev s prodajo ali odstopom patentov in tehnične dokumentacije z licenčnimi pogodbami;
- svetovalne in tehnične storitve kot pomoč pri oblikovanju projektov, uvajanju novih proizvodov, marketinga in organizacije;
- prikazovanje tehničnih in tehnoloških rešitev na seminarjih;
- organiziranje oddelkov za reševanje specialnih problemov;
- pomoč pri usposabljanju tehničnih kadrov.

Tehnologija prehaja iz razvitih držav v države v razvoju in nerazvite države predvsem preko multinacionalnih podjetij. Znanih je več načinov prenosa tehnologije. Med njimi so najpomembnejši: licenčne pogodbe, neposredne tuje investicije in mednarodno trgovanje (Damijan et al., 2001, str. 4).

Licenčne pogodbe so pri prenašanju tehnologije multinacionalnih podjetij manj pomembne in se izvršujejo v manjšem obsegu. Predvsem je pomembno omeniti, da najnovejša in tako najvrednejša tehnologija ni na voljo preko licenciranja. Multinacionalno podjetje se odloči za proizvodnjo v tuji državi z namenom obdržati in izkoristiti določeno primerjalno prednost, ki, če ostanemo pri prenosu tehnologije, izhaja iz podjetja samega. Podjetje ni pripravljeno izgubiti teh prednosti s prehitrim oddajanjem tehnologije s podeljevanjem licenc. Za ta korak se bo odločilo šele, ko bo popolnoma izkoristil prednosti in zasluge, nemalokrat tudi monopolne, ki mu jih nova tehnologija prinaša. Za takojšnje licenciranje se bo odločile le v primeru, ko je trg močno segmentiran in potencialni prejemnik licence ne bi mogel prodajati naprej tretji stranki (Rugman, 1996, str. 4).

Drugi način, neposredne tuje investicije, je najpomembnejši in hkrati najcenejši tako pri direktnem prenosu tehnologije kot tudi pri posrednem prenašanju znanj. Mnogo študij je tudi pokazalo, da so neposredne tuje investicije izjemnega pomena pri dvigu produktivnosti v državah v razvoju.

Tretja pot prenosa tehnologije pa je mednarodno trgovanje, pri čemer je najpomembnejši uvoz polproizvodov in osnovnih delovnih oziroma proizvodnih sredstev (Damijan et al., 2001, str. 5).

Ko tuje podjetje začne nove tehnologije uporabljati tudi v državah v razvoju, so možni vsaj štirje načini prehajanja tehnologije k drugim domačim podjetjem, ki se pojavljajo na trgu:

1. demonstracijski oziroma posnemovalni učinek;
2. učinek konkurence (imenovan tudi učinek izrinjanja);
3. učinek povezovanja s tujimi podjetji;
4. učinek učenja.

Prihod multinacionalnih podjetij s seboj ne prinaša le koristi in pozitivne učinke, temveč tudi slabo stran. Sicer je precej verjetno, da bodo pripomogle k dvigu produktivnosti v gospodarstvu države v razvoju, kaj lahko pa se tudi zgodi, da zaradi šibkosti domačih podjetij le-ta s trga tudi izrinejo. To lahko imenujemo učinek konkurence, učinek izrinjanja ali učinek kraje poslovanja. Tuja podjetja bodo pripomogla k izboljšanju produktivnosti, ko tehnološki prepad med tujimi in domačimi podjetji ni prevelik in ko v domačih podjetjih obstaja zadostna kapaciteta absorpcije znanja in tehnologije (Damijan et al., 2001, str. 6).

Eden izmed učinkov, ki ga ima prihod multinacionalnega podjetja v državo v razvoju je tudi tako imenovani demonstracijski učinek. S svojo prisotnostjo v državi podjetja kažejo možnosti razvoja in učinkovitejše uporabe produkcijskih faktorjev domačim podjetjem. Demonstracijski učinek je pomemben kanal pretoka znanja k domačim podjetjem, saj je podružnicam multinacionalnih podjetij na voljo novejša in modernejša tehnologija kot ostalim podjetjem v državi. To povzroči posnemanje tehnologije podružnic.

Demonstracijski učinek se pogosto povezuje s konkurenco. S primerjavo tehnologij multinacionalnih in domačih podjetij lahko zaključimo, da domača podjetja hitreje prevzamejo proizvodne tehnike, ki jih uporabljajo v multinacionalnih, če delujejo na istih trgih, proizvajajo podobne produkte in si med seboj konkurirajo. S strategijo posnemanja multinacionalnih podjetij jim lahko domača podjetja uspešneje konkurirajo. Ti učinki pa niso dobrodošli za multinacionalna podjetja, saj hitreje izgubljajo svoje prednosti na novih trgih. Zaradi tega je bolj verjetno, da se bo podjetje odločilo za postavitev podružnice na trgu z visokimi vstopnimi ovirami, ki odvrta večje število na njih delujočih domačih podjetij, s čimer je konkurenca precej okrnjena (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 18).

Način prenosa tehnologije je odvisen od tehnologije same, od karakteristik domače države in države v razvoju, kamor je tehnologija namenjena. Našteti načini se med seboj razlikujejo tudi po obliki prenosa, glede na to ali se prenos tehnologije odvija znotraj podjetja (od multinacionalnega podjetja proti podružnici) ali preko trga (poslovni dogovori).

Kljub večjemu številu možnih načinov prenosa tehnologije se podjetja v končni fazi odločajo med neposrednimi investicijami v tujino in licenciranjem, ki sta razumljeni kot direktni alternativni. Na podlagi tega sta se izoblikovali dve teoriji, ki sta v velikem obsegu komplementarni druga z drugo, razlikujeta se le v poudarkih.

Prva je teorija podjetja in poudarja pomembnost potenciala črpanja rente in v prenos tehnologije vključenih transakcijskih stroškov. Na podlagi predpostavke o nepopolnem trgu tehnologije je neposredno tuje investiranje bolj zaželeno kot licenciranje, saj zagotavlja večjo možnost izkoriščanja rente in manjše transakcijske stroške.

Na drugi strani pa je razvojno orientirana teorija, ki poudarja pomembnost značilnosti države gostiteljice, ki privabljajo neposredne tuje investicije, odkoder nato izhaja izbira med njimi in podeljevanjem licenc.

Empirične raziskave so dale mešane rezultate. Tako naj bi relativna naklonjenost licenciranju naraščala s tehnološko sposobnostjo države v razvoju, da bo to tehnologijo uporabljala, in upadala s stopnjo ekonomskega razvoja države prejemnice tehnologije. Na drugi strani pa so rezultati raziskav, ki pravijo, da imajo neposredne tuje investicije prednost kadar gre za novejšo tehnologije z manjkratnimi preteklimi prenosi in ko je prenašalec bolj intenziven na področju raziskav in razvoja in bolj izkušen v dejavnosti prenosa tehnologije. S temi ugotovitvami so potrdili teorijo podjetja (Dunning, 1996, str. 189).

Rezultati si niso v nasprotju. Sklepamo lahko, da so pomembni vsi dejavniki, tako narava prenesene tehnologije, struktura proizvodnje prenašalca tehnologije, kot tudi značilnosti države prejemnice tehnologije in značilnosti same dejavnosti, v katero se tehnologija prenaša.

V zadnjem času hitro naraščajoča oblika prenosa tehnologije so strateške povezave. V tem primeru prenos ni enosmerni proces, temveč delitev znanja med podjetji, ki v povezavi delujejo. S strateškim povezovanjem se zmanjšajo stroški raziskav, zmanjša in porazdeli se tveganje in zadržuje konkurenca. Strateške povezave se oblikujejo med podjetji delujočimi v različnih državah in istih dejavnostih (Dunning, 1996, str. 189).

Prenos tehnologije se ne omejuje le na fizični prenos strojev in naprav, temveč vključuje tudi prenašanje strokovnega znanja in izkušenj. Na podlagi študije primera, ki je bila opravljena na podjetju Esso Singapur in za primer prenosa mehke tehnologije oziroma znanja in izkušenj, prenos tehnologije poteka v dveh ali treh fazah.

Prva faza vključuje fizični prenos managerskega znanja (*angl. know-how*) od regionalne centrale multinacionalnega podjetja do podružnice locirane v državi v razvoju. V drugi fazi poteka zaposlovanje domačih delavcev, njihovo seznanjanje s tehnologijo in managersko kulturo. Tretjo fazo prenosa tehnologije pa predstavlja integracijo in asimilacijo tehnologije z družbenim okoljem in razpršitev prenesenega znanja in izkušenj tudi med ostala – domača – podjetja.

Potrebno je opozoriti, da je prenos tehnologije, ko le-ta vključuje fizični prenos strojev in naprav, precej lažji, manj zahteven in hitrejši proces, kot prenos znanja in izkušenj (*angl.*

know-how). Pri prenosu različnih znanj in organizacije je potrebno upoštevati tudi način dela, organizacijsko in managersko kulturo v državi, kamor je tehnologija namenjena (Dunning, 1996, str. 186).

4.2 PRIMERNOST TEHNOLOGIJE

Tehnološki razvoj je pomemben del gospodarskega razvoja vsake države. Za razliko od razvitih držav pa se države v razvoju, države v tranziciji in nerazvite države soočajo s težavo financiranja razvoja tehnologije. Lahko bi rekli, da je država tem bolj odvisna od tuje tehnologije, čim manj je razvita. S tem je povezana tudi njena sposobnost produktivne in učinkovite uporabe pridobljene tehnologije. Zaradi pomanjkanja sredstev se te države poslužujejo uvoza tehnologije, ki jim predstavlja manjšo finančno obremenitev kot lasten razvoj.

Odločitev o uvozu tehnologije zahteva odločitve o izboru tehnike proizvodnje. Vendar ostaja vprašanje o dejanski možnosti izbire odprto. Države v razvoju, ki se odločajo za uvoz tehnologije, lahko pravzaprav izbirajo le med izborom, ki so ga predhodno opravili že ponudniki tehnologije – multinacionalna podjetja. Ti jim v večini primerov ponujajo kapitalsko-intenzivno tehniko proizvodnje, kakršna je v uporabi v razvitih državah. Iz tega lahko zaključimo, da je neprimerna oziroma neprilagojena velikosti trga, kamor prihaja (Zupanič, 2001, str. 503). Poleg tega so stroji običajno oblikovani tako, da zahtevajo pogosto menjavanje rezervnih delov. To sicer ustreza ekonomski kalkulaciji razvitih držav, kjer je delovna sila draga, nikakor pa ne državam v razvoju, kjer bi se bolj splačalo te dele popraviti. Ne trdimo, da je za države v razvoju, kjer je delovna sila poceni, primerna le delovno-intenzivna tehnologija. Proizvodni procesi nekaterih sektorjev sami zahtevajo kapitalsko bolj intenzivne tehnike. Pomembno je le, da je ta nova tehnologija prilagojena državi, v katero se uvaža.

Prenos tehnologije v državo v razvoju tudi za multinacionalna podjetja ne predstavlja enostavnega in samoumevnega postopka. Ravno nasprotno. Multinacionalno podjetje pri prenosu tehnologije vodi zelo previdno politiko. Najnovejša tehnologija se v podružnično podjetje ne prenese takoj. Odločanje o trenutku prenosa je zelo občutljivo, saj gre pri širjenju tehnološkega znanja za izgubo oziroma zmanjšanje monopolnega nadzora nad njim. Zaradi tega podružnica dobi novo tehnologijo šele, ko je ogrožen njen tržni položaj zaradi zastarele tehnologije ali ko je tehnološki proces v matičnem podjetju standardiziran. Tehnologija se torej v države v razvoju prenaša v zreli fazi življenjskega cikla proizvoda ali celo v njegovi končni fazi. Zaključimo lahko, da multinacionalna podjetja v svoje podružnice v države v razvoju s proizvodnjo sicer prenašajo tudi novo tehnologijo, a s precejšnjim časovnim zamikom.

Prenos tehnologije je kompleksen proces, ki poleg same tehnologije vključuje tudi uvoz kapitala, surovin, polproizvodov, opreme in tudi strokovnega kadra. V marsikaterem primeru morajo države, ki želijo priti do določene tehnologije tako kupiti celoten paket, ki je ponujen, čeprav bi lahko do nekaterih elementov prišla tudi na drugačen način oziroma jih celo že ima. Vse to pa močno povečuje ceno prenosa tehnologije (Zupanič, 2001, str. 503).

4.3 ODLIVI TEHNOLOGIJE MULTINACIONALNIH PODJETIJ

Oddelek raziskav in razvoja je v multinacionalnih podjetjih navadno lociran v domači državi, medtem ko so investicije, produkcija in zaposleni široko razpršeni po drugih državah, tako industrializiranih državah kot državah v razvoju. V razvoj novih modernih tehnologij je vključeno tudi izboljšanje obstoječe proizvodne tehnologije, ki izboljšuje sam proizvodni postopek in tudi izdelek. Z nastanitvijo proizvodnje v tuji državi mora tudi tehnologija zapustiti področje domače države in slediti proizvodnji. Ob tem se podjetje odloči, na kakšen način (le-ti so predstavljeni v prejšnjih poglavjih) bo to tehnologijo preneslo. Ne glede na izbor oblike prenosa, se multinacionalna podjetja odločijo za ohranitev nadzora in lastništva nad njihovo (zakonsko) zaščiteno tehnologijo znotraj podjetij (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 2).

Ko podjetja ustanavljajo svoje podružnice v tujini, s čimer postajajo multinacionalna, se od podjetij v državi razlikujejo iz vsaj dveh razlogov. Prvič, s seboj prinesejo lastno tehnologijo, s pomočjo katere ohranjajo nekaj svoje konkurenčne prednosti pred boljšimi domačimi podjetji, ki posedujejo večja znanja o domačem trgu, preferencah domačih kupcev in načinu poslovanja v domači državi. Drugi razlog pa je motnja ravnotežja, ki ga s svojim vstopom na trg novo tuje podjetje povzroči. S tem prisili domača podjetja, da branijo svoj tržni delež (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 7). Odrptje podružnice multinacionalnega podjetja v državi v razvoju v tem primeru lahko vodi tudi do povečanja produktivnosti domačih podjetij.

Domača podjetja poskušajo z namenom ohranitve tržnega deleža izboljšati produktivnost. Povečana konkurenca jih prisili, da začnejo iskati načine, kako do tega priti. Na razpolago imajo več možnosti. Prva izmed njih je posnemanje tehnologije v uporabi v multinacionalnih podjetjih, ki deluje na domačem trgu. Naslednja možnost je učinkovitejša izraba virov in tehnologije, katere ima podjetje že na razpolago. Tretja možnost pa je usmeritev v iskanje nove učinkovitejše tehnologije (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 7).

Kot smo že ugotovili podjetja pri prenosu tehnologije raje uporabljajo neposredne tuje investicije kot licenciranje. Te preference so še bolj opazne, ko gre za novo in visoko profitabilno tehnologijo. Ob tej tehnologiji je zelo verjetno, da ne bo na razpolago lokalnim konkurentom v državi gostiteljici. Lokalna podjetja pridejo v stik z njo v primeru

povezovanja in sodelovanja s podružnico multinacionalnega podjetja in zaposlovanja ljudi, ki so bili zaposleni v teh podjetjih. S prihodom v panogo nova podjetja dajejo lokalnim znak o obstoju in dobičkonosnosti novih produktov in procesov, s čimer jih spodbujajo, da jih posnemajo. Še en pozitiven vpliv na trge držav v razvoju pa se kaže skozi povečevanje konkurenčnosti in spodbujanje lokalnih podjetij, da začno delovati bolj učinkovito. Trgi v državah v razvoju so namreč nepopolni, z visokimi ovirami vstopa nanje in nemalokrat z visoko stopnjo zaščite. Ob teh predpostavkah imajo lokalna nova podjetja veliko težav ob vstopanju na določeni trg. Multinacionalno podjetje si s svojimi prednostmi kot so ekonomija obsega, visok začetni kapital, intenzivno oglaševanje in naprednejša tehnologija zagotovi lažji vstop na te iste trge. Tovrstne ovire so značilne predvsem za monopolne in oligopolne trge. S prihodom multinacionalna podjetja, ki te ovire zlahka premagajo, v državah v razvoju ustvarjajo nove monopolne trge. Domača podjetja namreč s slabšo razpoložljivo tehnologijo multinacionalnim podjetjem z velikimi zalogami kapitala, znanja in tehnologije ne morejo in ne predstavljajo resnejše konkurence. Tako multinacionalna podjetja z učinkovitejšim poslovanjem s sicer oligopolnih trgov izrinjajo domača podjetja. Na teh trgih se koncentracija podjetij zmanjšuje, kar nadalje vodi v nastanek novih monopolnih trgov (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 8).

Končni učinek dejanske uveljavitve monopolnega trga je seveda močno odvisen od razvitosti domačih podjetij in njihove moči za konkuriranje multinacionalnim podjetij. Če so podjetja dovolj razvita in sposobna slediti konkurenčnemu boju z multinacionalnimi podjetji, je verjetneje, da se bo konkurenca na oligopolnih trgih razširila, kar pomeni, da ne bo prišlo do monopolizacije trgov.

Študije primerov do sedaj so pokazale, da lahko multinacionalna podjetja v državah v razvoju (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 10):

- prispevajo k večji učinkovitost s širjenjem ozkih grl – učinek postane manj pomemben, ko tehnologija v državi napreduje;
- širijo obseg znanj in izkušenj s predstavljanjem novih tehnologij in izobraževanjem zaposlenih, ki lahko kasneje najdejo delo v lokalnih podjetjih;
- zmanjšujejo ali povečujejo stopnjo monopola na trgih v državah v razvoju, kar je odvisno od moči lokalnih podjetij;
- prenašajo tehnike nadzora kakovosti in standardizacije na svoje dobavitelje;
- prisilijo lokalna podjetja, da povečajo svoja managerska znanja oziroma jih povzamejo po multinacionalnih podjetjih.

4.4 SODELOVANJE MULTINACIONALNIH IN LOKALNIH PODJETIJ

Nekateri prelevi neposrednih tujih investicij oziroma multinacionalnih podjetij se pojavijo preko povezav med njihovimi podružnicami in lokalnimi podjetji, ki se pojavljajo v vlogah dobaviteljev in kupcev. Lokalna podjetja izkoriščajo višjo stopnjo znanja in tehnologije brez izpostavljanja stroškom, ki vodijo do tega. Podjetja se lahko povezujejo na dveh stopnjah – v obeh primerih pa bomo govorili o vertikalnem povezovanju.

Prva povezava je tako imenovana vertikalna povezava nazaj (*angl. backward linkage*), ki nastane s povezovanjem multinacionalnega podjetja z lokalnimi dobavitelji. Multinacionalno podjetje lahko prispeva k rasti produktivnosti in učinkovitosti v ostalih povezanih podjetjih. Multinacionalno podjetje tako pomaga perspektivnim podjetjem pri postavljanju proizvodnih obratov, jim zagotavlja tehnično pomoč pri dvigovanju kvalitete proizvodov ali pospeševanju uvajanja novosti, zagotavlja usposabljanje zaposlenih, managementa in postavljanju ustrezne organizacijske strukture (Blomstroem, Kokko, 1998, str. 257). Poleg tega pa tudi pomaga pri iskanju dodatnih kupcev za diverzifikacijo poslovanja podjetja, s katerim sodeluje oziroma je povezano.

Moč povezav med tujimi in domačimi podjetji je različna. Zanimiv pa je podatek, da multinacionalna podjetja dobršen del produkcijskih faktorjev, ki jih potrebujejo za svojo proizvodnjo, dobijo od lokalnih dobaviteljev. Razlike v obsegu »domačih« produkcijskih faktorjev se pojavijo glede na orientiranost multinacionalnih podjetij v državi v razvoju. Tako so podjetja, ki so se osredotočila na lokalni trg, bolj izkoriščala povezave z lokalnimi podjetji, kot izvozno usmerjena podjetja. Razlog je predvsem v boljšem poznavanju domačega trga in že izoblikovanih poslovnih mrežah (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 13).

Pri tovrstnem povezovanju domačih in tujih podjetij, kjer prva prevzemajo vlogo dobaviteljev, se preliv tehnologije, znanj in sposobnosti zgodi zaradi pritiska tujih podjetij na dobavitelje. Ti morajo s svojimi dobavami zadostiti višjim standardom kakovosti, zanesljivosti in dobavljivosti. Z višanjem standardov podjetja postanejo učinkovitejša, kar prenašajo tudi na druga področja svojih dejavnosti.

Druga oblika, ki je v državah v razvoju sicer manj pogosta, je povezovanje naprej (*angl. forward linkage*), kjer so domača podjetja distributerji. Zaradi manjšega obsega je manjši tudi obseg raziskav vpliva tovrstnih povezav na domača podjetja.

V državah v razvoju povezovanje tujih in domačih podjetij narašča. Na nadaljnje večanje obsega povezav pa vplivajo značilnosti držav gostiteljic multinacionalnih podjetij, kot so velikost trga, zadostitev lokalnim predpisom in obseg in stopnja tehnološke sposobnosti lokalnih podjetij. Povezave bodo naraščale z naraščanjem obsega sposobnosti, ki so na razpolago domačim podjetjem in s pojavom novih podjetij (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 15).

Na drugi strani se pojavljajo dvomi o moči domačih podjetij in njihovi sposobnosti konkuriranja tujim, bolje opremljenim in bolj razvitim podjetjem. Zaradi želje multinacionalnih podjetij po čim večjem dobičku in čim daljšem ohranjanju prednosti pred domačimi (potencialno) konkurenčnimi podjetji se odločajo za panoge z nizko stopnjo konkurence in visokimi ovirami za vstop. Domača podjetja držav v razvoju in nerazvitih držav so lahko prešibka, da bi zdržala konkurenčni pritisk, ki ga povzroči novo – tuje – podjetje v panogi. Upoštevati je namreč potrebno, da ima podružnično tuje podjetje veliko večje zaloge kapitala in sredstev, izkorišča ekonomijo obsega, s čimer pa se domača podjetja težko merijo. To lahko povzroči obraten učinek kot vključevanje domačih podjetij v proizvodno verigo dobaviteljev ali distributerjev multinacionalnega podjetja. Namreč, podjetja, ki so prešibka in ne zdržijo konkurenčnega teka propadejo. Z izrinjanjem domačih podjetij iz panoge se lahko zgodi, da se že tako okrnjena konkurenca v panogi še zmanjša in multinacionalno podjetje se začne pojavljati kot monopolist.

Kot že rečeno, prisotnost multinacionalnih podjetij v državah v razvoju ni vedno koristna za domača podjetja. Njihova prisotnost sicer vpliva na dvig produktivnosti, a je le-ta omejena na sektorje z enostavnejšo tehnologijo. Lahko bi dejali, da zmanjšuje razpršitev produktivnosti tudi v druge sektorje. To pomeni, da se produktivnost zviša predvsem v sektorjih in podjetjih z boljšo tehnologijo. Prisotnost tujih podjetij prisili domača v boljšo izkoriščanje tehnologije, ki jim je že na voljo, pri čemer pa do pravega oziroma odločilnega prenosa moderne tehnologije ne pride, saj ni nujno potreben (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 22).

Raziskave so potrdile naravnost multinacionalnih podjetij k preprečevanju prelivov informacij, ki bi vplivale na izboljšanje poslovanja in proizvodnje domačih konkurentov. Imajo pa interes za tovrsten prenos k podjetjem, s katerimi sodelujejo – predvsem kot dobavitelji. Iz tega sledi, da vpliv multinacionalnih podjetij na produktivnost domačih podjetij ni vezan na njihovo prisotnost. Višja produktivnost domačih podjetij ni povezana s samo prisotnostjo multinacionalnega podjetja v panogi, temveč predvsem s številom potencialnih stikov, ki jih imajo domača podjetja z njimi (Smarzynska, 2002, str. 2).

4.5 IZOBRAŽEVANJE LOKALNIH ZAPOSLENIH

Prenosa tehnologije ne predstavljajo zgolj stroji in naprave, temveč tudi različna znanja, ki so potrebna za upravljanje z novo tehnologijo in druga organizacijska in managerska znanja. Ta znanja multinacionalna podjetja prenašajo z izobraževanjem ljudi v državi v razvoju, ki jih podjetje zaposli. Izobraževanja in usposabljanja so tako deležne vse ravni zaposlenih v podjetju, od delavca v proizvodnji do vrhnjega managementa. Multinacionalna podjetja z ustanovitvijo podružnice v državi v razvoju s seboj poleg tehnologije običajno pripelje tudi zaposlene, ki v začetnem obdobju zasedajo vodilne

položaje v podjetju. Sčasoma, ko se raven znanja in usposobljenost lokalnih zaposlenih dvigne, pa lahko tudi ti prevzemajo vodilne položaje.

Pomembnost izobraževanja znotraj podjetja je toliko večja čim šibkejši je državni izobraževalni sistem. Prenos znanja pridobljenega v multinacionalnih podjetjih v druga domača podjetja je v teh državah izrednega pomena. To se najlažje zgodi z menjavo delovnega mesta. Delavec, ki zapusti delovno mesto v multinacionalnem podjetju, kjer je delal z modernejšo tehnologijo, si je v tem obdobju pridobil določena znanja in sposobnosti. Izpostavitve zaposlenega novi tehnologiji je namreč takojšnje in neizbežno. Multinacionalno podjetje ob tem nosi visoke stroške usposabljanja delavcev in posledično visoko izgubo ob njegovem odhodu. Pridobljeno znanje lahko nato uporabi v lokalnem podjetju, ki ga zaposli, ali pa z njim ustanovi svoje podjetje, pri čemer mu znanja močno koristijo (Glass, Saggi, 1999, str. 21).

Pri tem se postavlja vprašanje, kolikšen del zaposlenih dejansko zapusti delovno mesto v multinacionalnem podjetju (ob neupoštevanju odpustitev). Upoštevati je namreč potrebno, da zaposleni v multinacionalnem podjetju prejemajo višje dohodke. Njihov dohodek je sicer delno povezan s produktivnostjo, ki je v podjetjih z boljšo opremljenostjo dela višja. Kljub temu je potrebno upoštevati tudi dejstvo, da ob predpostavki enake produktivnosti, multinacionalno podjetje za enako raven znanja in sposobnosti nudi višji zaslužek kot primerljivo domače podjetje. To razliko lahko razložimo s postavitvijo hipoteze o strahu pred begom možganov iz multinacionalnih podjetij. Namreč, če bi bili dohodki v tujem in domačem podjetju enaki, bi bila odločitev o zamenjavi delovnega mesta enostavnejša, saj si ljudje ob tem ne bi poslabšali življenjskega standarda. S hitrejšim prehajanjem znanj in tehnologije med domača podjetja, kar bi menjavanje zaposlitev zagotovo povzročilo, bi multinacionalna podjetja hitreje izgubljala svoje konkurenčne prednosti pred domačimi podjetji. Z višjimi zaslužki, ki jih nudijo svojim zaposlenim, multinacionalna podjetja ohranjajo oziroma nadzorovano zmanjšujejo konkurenčne prednosti, ki jim jo nudita modernejša tehnologija in višji nivo znanja. Človeški kapital države v razvoju se s pomočjo višjih zaslužkov akumulira predvsem v tujih podjetjih (Blomstroem, Kokko, 1997, str. 16).

Poleg tega je potrebno razmisliti tudi o obsegu znanja, ki ga delavec dejansko prenese in lahko tudi uporabi. Prenos znanja je redko popoln. Delavec je lahko kaj pozabil ali pa ni bil izpostavljen celotnemu postopku, kar pomeni, da je njegovo znanje le delno. Drugi razmislek pa zadeva uporabnost prinesenega znanja v domačih podjetjih. Le-ta namreč ne uporabljajo primerne tehnologije, na katero bi delavec svoja znanja lahko prenesel. S stikom z novo tehnologijo in osvojenim znanjem je delavec, ki je na novo delovno mesto prišel iz multinacionalnega podjetja, povečal svojo produktivnost. To je opazno predvsem ob zaposlitvi v domačem podjetju. Vendar je dvig produktivnosti zaradi slabše tehnološke opremljenosti v domačem podjetju relativno manjši kot bi bil v multinacionalnem podjetju.

S prihodom tujih neposrednih investicij se države v razvoju soočajo z dvema učinkoma, ki sta med seboj žal izključujoča. Država lahko »izbira« med povečanjem dohodkov, ki koristijo delavcem, in prenosom tehnologije. S povečanimi dohodki se prenos tehnologije zmanjša oziroma lahko celo preneha. Če so ponujeni zaslužki dovolj visoki, da domačim podjetjem vzamejo pogum za prevzemanje delavcev, si multinacionalna podjetja s tem zaslužek le še povečujejo. Brez menjave delovnih mest se prenos tehnologije in predvsem znanja močno zmanjša. V primeru izenačenih zaslužkov med domačimi in tujimi podjetji je menjava delovnega mesta verjetnejša, s čimer je tudi postopek prenosa znanj in tehnološko izenačenje med podjetji hitreje (Glass, Saggi, 1999, str. 21).

4.6 VPLIV LASTNIŠTVA NA PRENOS TEHNOLOGIJE

Na prenos tehnologije lahko vpliva tudi struktura lastništva. Multinacionalna podjetja ob vstopu na trge novih držav s seboj prinašajo določeno količino tehnologije, ki je zakonsko zaščitena. Z njeno pomočjo si zagotavljajo prednosti pred uspešnejšimi domačimi podjetji, ki imajo obsežnejše znanje o lokalnem trgu, potrošnikih in načinu poslovanja v državi. Predpostavlja se, da sodelovanje domačih podjetij z multinacionalnimi razkriva njihovo tehnologijo in je tako prenos lažji in hitrejši. Ta predpostavka je bila mnogokrat razlog omejevanja tujega lastništva v podružnicah v državah v razvoju. Multinacionalna podjetja so bila tako prisiljena v skupna vlaganja z domačimi podjetji. Domača podjetja so tako bližje tehnologiji, s katero multinacionalna podjetja razpolagajo. Z njenim spoznavanjem in kasnejšim prenosom se lahko tudi poveča razširjenost tehnologije v gospodarstvu te države (Blomstroem, Sjoeholm, 1999, str. 916).

Avtorja Blomstroem in Sjoeholm sicer v svoji raziskavi nista našla zadostne potrditve, da delež tujega lastništva vpliva na prenos tehnologije in nadalje dvig produktivnosti. Na podlagi tega sklejata, da multinacionalna podjetja razpolagajo s široko paleto tehnologije, med katero lahko izbirajo. To pa pomeni, da izberejo tehnologijo, ki je primerna razmeram v državi in je izbrana tudi na podlagi lastniškega deleža, ki ga imajo v podružničnem podjetju (Blomstroem, Sjoeholm, 1999, str. 919).

Mnoge države v razvoju dajejo prednost skupnim vlaganjem (*angl. joint venture*) pred popolnim tujim lastništvom. Verjamejo namreč, da sodelovanje z domačimi podjetji pripomore k hitrejšemu in obsežnejšemu prenosu tehnologije. Prenos tehnologije resnično poteka v večjem obsegu, če ima multinacionalno podjetje popolno lastništvo v podjetju (Javorcik, Spatareanu, 2003, str. 15).

Prisotnost domačega kapitala v podružnicah multinacionalnih podjetij olajša prenos tehnologije in znanj. Na drugi strani pa se multinacionalna podjetja v primeru nepopolnega lastništva zelo previdna pri izbiri tehnologije, s katero bo upravljala podružnica. Poleg tega

se podjetja z visoko razvito tehnologijo izogibajo kapitalskemu sodelovanju in vlagajo zgolj v države, ki dopuščajo popolno tuje lastništvo (Javorcik, Spatareanu, 2003, str. 3).

4.7 PRIMERI PRENOSA TEHNOLOGIJE

V nadaljevanju bodo predstavljeni nekateri primeri prenosa tehnologije v posamezne države. V prvem primeru je prenos predstavljen na primeru osmih tranzicijskih držav. V naslednjih dveh pa sta predstavljeni Kitajska in Indija, ki sicer nista tipični predstavnici držav v razvoju, saj se v zadnjih letih uspešno razvijata in tudi tehnološko sledita razvitim državam. V obeh primerih sta analizirani visoko tehnološko opremljeni dejavnosti, na Kitajskem področje informacijske in komunikacijske tehnologije in v Indiji farmacevtska dejavnost.

Prvi primer prenosa tehnologije je torej prikazan na osmih tranzicijskih državah, in sicer Estoniji, Sloveniji, Madžarski, Slovaški, Bolgariji, Češki, Poljski in Romuniji. Najboljšo pot za preverjanje tehnoloških prelivov predstavljajo podatki podjetij samih (Damijan et. al., 2001, str. 10). S pomočjo ekonometričnih modelov so bili preizkušeni trije vidiki prenosa tehnologije, in sicer: (1) učinek neposrednih tujih investicij kot nosilcev tehnologije, (2) absorpcijska sposobnost domačih podjetij in (3) alternativni prenos R&D k domačim podjetjem (Damijan et. al., 2001, str. 13).

Neposredne tuje investicije so se pokazale kot pomemben vir tehnološkega prenosa v Estoniji, Poljski, Češki, Romuniji in Sloveniji. V ostalih treh ni vidne razlike med razvojem domačih in tujih podjetij. V model je bila vključena tudi spremenljivka večinskega tujega deleža v podjetjih, ki naj bi vplivala na kakovost prenesene tehnologije. Vendar te hipoteze model ni potrdil, kar pomeni, da dejanski prenos tehnologije ni odvisen od velikosti tujega lastniškega deleža (Damijan et. al., 2001, str. 14).

Ekonometrični model, s katerim so preverjali povezanost rasti produktivnost in potencialnega prenosa tehnologije z absorpcijsko sposobnostjo domačih podjetij, te povezanosti ni potrdil. Lahko bi dejali, da do prenosa tehnologije vsekakor pride, a je le-ta očitno omejen le na izbrana domača podjetja (Damijan et. al., 2001, str. 16). Z zadnjim modelom pa so bile preučevane alternativne metode prenosa tehnologije, ki se jih (če se jih) poslužujejo izbrane države. Mednarodna menjava se je pokazala kot pomemben alternativni vir tehnologije v Romuniji, Sloveniji, Češki in Poljski (Damijan et. al., 2001, str. 19).

Tudi druga raziskava, ki je vključevala tranzicijske države, je ravno tako prišla do ugotovitev, da neposredne tuje investicije predstavljajo najpomembnejši faktor za povečevanje produktivnosti, ki izhaja tudi iz prenosa tehnologije in drugih znanj, v domačih podjetjih (Damijan et. al., 2003, str. 17).

Multinacionalna podjetja pred prenosom tehnologije ocenijo sposobnost podjetij v državi, kamor so namenjena, za delo s tehnologijo. Če podjetje, ki je prejemnik tehnologije, nima na voljo zadostnega znanja in sposobnosti, bo prenos tehnologije precej dražji. Multinacionalno podjetje mora namreč prenosu tehnologije dodati še izobraževanje (Tihanyi, Roath, 2002, str. 190). Tako je na Kitajskem in v Indiji prisotnih mnogo multinacionalnih podjetij ravno v panogah, ki zahtevajo visoko razvito tehnologijo in jo državi sami tudi precej uspešno zagotavljata.

Avtorja Feinberg in Majumdar sta v Indiji preučevala vpliv R&D multinacionalnih podjetij na domača farmacevtska podjetja med letoma 1980 in 1990. Politika Indije do multinacionalnih podjetij je bila v preučevanih letih zelo tehnološko ozaveščena. Tako je dovoljevala sodelovanje na trgih le podjetjem z visoko razvito tehnologijo. Osnovni razlog te politike je bila potreba po razvoju domačih kadrov, ki so osnova za skladen tehnološki razvoj države (Feinberg, Majumdar, 2001, str. 423).

Tako je v Indijo dejansko prihajala le visoko razvita tehnologija. Poleg tega multinacionalnim podjetjem ni bilo dovoljeno večinsko lastništvo, ki bi omogočalo strateško kontrolo nad podružničnim podjetjem. V primeru dovoljenega večinskega lastništva pa so se omejitve postavile pri zaposlenih. Podjetja so namreč morala zaposlovati domače ljudi, s čimer je država zagotavljala razvoj managerskega kadra. (Feinberg, Majumdar, 2001, str. 424). Še ena omejitev pa se je pojavila v primeru manj razvite tehnologije. V tem primeru je bilo domačim podjetjem dovoljeno vstopati v licenčne sporazume le pod pogojem, da ne postanejo podružnica multinacionalnega podjetja. Pogoji licenciranja so se začeli leta 1991 počasi sproščati, ko se je Indija srečala z ekonomsko krizo.

Strogi predpisi pri odobravanju zdravil v farmacevtski dejavnosti je multinacionalna podjetja sililo, da so v državo prinašala visoko razvito tehnologijo. Zaradi podobnosti poslovanja je do prelivov tehnologije prišlo predvsem med različnimi tujimi podjetji, ki so delovala v Indiji, medtem ko so bila domača podjetja večjega prenosa tehnologije deležna od ostalih domačih podjetij in preko mednarodnih prelivov (Feinberg, Majumdar, 2001, str. 433).

Indija se je posluževala strategije razvoja domačega gospodarstva z regulacijo multinacionalnih podjetij, zaposlovanjem domačih delavcev in lastništvom nad tehnologijo. Taka kombinacija je k cilju rasti države prispevala tako, da se je prenos znanja iz multinacionalnih podjetij pojavljal v obliki direktnega prenosa tehnologije ali razvoja človeškega kapitala (Feinberg, Majumdar, 2001, str. 425).

Naslednji primer je Kitajska. Le-ta je leta 1979 začela z ekonomskimi reformami, ki so vključevale tudi aktivno politiko pridobivanja tujega kapitala. Kitajska je s svojimi reformami postajala čedalje bolj zanimiv cilj neposrednih tujih investicij, ki so postale

glavni vir tujega financiranja. Vlaganja so bila sprva pogojena s skupnim vlaganjem (*angl. joint venture*). Podjetja v popolni tuji lasti so dovoljena od leta 1986 in sicer pod dvema pogojeva; podjetje mora izvoziti vsaj polovico svoje proizvodnje, ki pa mora biti tehnološko napredna (Lemoine, 2001, str. 18).

Kitajska je s strani multinacionalnih podjetij zanimiva tudi zaradi poceni delovne sile in velikega trga. Vse neposredne tuje investicije, ki so namenjene na Kitajsko, morajo biti prijavljene. Z drugimi besedami, investicije morajo biti natančno opredeljene kot delovno ali kot kapitalsko-intenzivne z namenom njihove klasifikacije za določeno obliko licence. Nadalje to vpliva na različne davčne razrede, uvozne pogoje in metodo amortizacije, ki so jih podjetja deležna, glede na opredelitev njihove investicije (Li et. al., 2000, str. 676).

Dejanski prenos tehnologije, ki poteka med domačimi in multinacionalnimi podjetji, je analiziran na področju informacijske in komunikacijske tehnologije. To je področje z visoko razvito tehnologijo, ki se zelo hitro spreminja. Avtorja prispevka, Zhon in Xin, trdita, da so na multinacionalna podjetja s svojim kapitalom in superiorno tehnologijo slabijo domača podjetja pri iskanju novih tehnoloških rešitev (Zhou, Xin, 2003, str. 130).

Multinacionalna podjetja v državah v razvoju pogosto predstavljajo vrh tehnoloških rešitev, ki so v državi na razpolago. Ob tem nimajo velikega interesa, da bi svoje tehnike in znanja delila z domačimi podjetji, razen če so v to prisiljena. To se lahko zgodi, če ima država gostiteljica močno pogajalsko pozicijo. Kitajska jo, v primerjavi z ostalimi državami v razvoju, s svojim velikim trgom vsekakor ima. Kitajska pa je svojo pogajalsko moč še povečevala s politiko menjave prenosa tehnologije in tržnega deleža (Zhou, Xin, 2003, str. 132).

V začetku devetdesetih let je kitajski trg doživel velik priliv multinacionalnih podjetij. Da bi se čimbolj in čim hitreje približala kitajskim potrošnikom so se okrepila z domačimi podjetji, ki so nastopala kot prodajni agenti. Ta podjetja so doživela hitro rast, a razvojni oddelki so ostajali v multinacionalnih podjetjih. Nekaj razvoja je sicer bilo tudi v domačih podjetjih, a je zaostajal. Kmalu pa se je povečal dotok znanja iz multinacionalnih podjetij. Domača podjetja so se namreč marsikaj naučila ob delu z njimi in za njih (Zhou, Xin, 2003, str. 137). Med domačimi in tujimi podjetji pa se je vnel tudi »boj« za talente. Prišlo je do bega možganov k multinacionalnim podjetjem, ki so visoko izobraženim ponujala boljše plačilo za njihovo delo. Od leta 2001 pa je tudi ta beg možganov manj opazen, saj je nekaj domačih podjetij postalo tako uspešnih, da lahko konkurirajo multinacionalnim podjetjem tudi na tem področju (Zhou, Xin, 2003, str. 140).

Odnos med multinacionalnimi in domačimi podjetji lahko torej označimo kot hierarhičnega, kjer so domača podjetja v podrejenem položaju. A tudi na kitajskem primeru se je pokazalo, da so odvisnost med podjetji velja tudi v obratnem primeru.

Domača podjetja imajo namreč prednost poznavanja domačega trga in želja potrošnikov (Zhou, Xin, 2003, str. 130).

Za domača podjetja se zdi neposredna bitka z multinacionalnimi podjetji izgubljena, tako zaradi njihove tehnološke superiornosti, kot tudi velikosti in ugleda, ki so ga deležne v svetu. Veliko lažje je z njimi sodelovati in izkoristiti njihov tehnološki napredek, hkrati pa ciljati trge in področja, ki zanje niso zanimiva (Zhou, Xin, 2003, str. 143). Analiza je potrdila, da prenos tehnologije obstaja, vendar v omejenem obsegu in predvsem tako, da domačim podjetjem ostajajo operacije nižje tehnološke stopnje (Zhou, Xin, 2003, str. 141).

5 VPLIV NA OKOLJE

Vprašanje prenosa tehnologije in z njim povezana ustreznost tehnologije nas v nadaljnjem razmišljanju popelje do ogroženosti okolja oziroma predvsem do onesnaževanja, ki ga povzročajo podjetja in industrijski obrati. Onesnaževanje zraka, vode, skratka celotnega naravnega okolja, v katerem ljudje in podjetja prebivajo, predstavlja velik del kritik naperjenih proti multinacionalnim podjetjem, ki svoje proizvodne obrate selijo v manj razvite države in države v razvoju.

Med kritiki multinacionalnih podjetij se je izoblikovalo mnenje, da multinacionalna podjetja, s postavljanjem podružnic v države v razvoju močno vplivajo na stopnjo onesnaževanja naravnega okolja. Države v razvoju imajo namreč slabše razvite standarde ohranjanja in varstva okolja. V to skupino sicer ne moremo uvrstiti vseh držav, kar smo videli v prej predstavljenih primerih. S selitvijo proizvodnih obratov naj bi se multinacionalna podjetja izognila strogim okoljevarstvenim standardom in predpisom, ki so v veljavi v razvitih državah. To kritiko imenujemo tudi hipoteza onesnaženega pristana (*angl. pollution haven hypothesis*), ki pravi, da bo okoljevarstvena regulativa prisilila multinacionalna podjetja k selitvi aktivnosti, ki obremenjujejo okolje, v revnejše in slabše razvite države. In čeprav študije vedno znova ponujajo malo dokazov za obstoj oziroma potrditev te hipoteze, kritike in ugovori ostajajo.

5.1 TEORIJA ONESNAŽENEGA PRISTANA

Kljub naraščajočemu obsegu literature, ki se ukvarja z globalnim ohranjanjem okolja, se malo raziskav opravi za potrditev hipoteze onesnaženega pristana. Namesto tega se del literature osredotoča na odnos med rastjo dohodka in onesnaževanjem, ki naj bi bil izražen v obliki narobe obrnjene u-krivulje. To pomeni, da bo onesnaževanje sprva z naraščajočim dohodkom naraščalo. Z nadaljnjim naraščanjem dohodka pa se bo stopnja onesnaževanja začela zmanjševati. Naraščajoče onesnaževanje se pojavi zaradi pozitivne povezanosti povečanega outputa (obsega proizvodnje) in dodatnimi emisijami. Ob povečanju dohodka

se povečajo tudi zahteve po kvalitetnem okolju oziroma po ohranjanju naravnega okolja in s tem povezanega zmanjšane obsega onesnaževanja. S temi novimi zahtevami se srečajo predvsem podjetja. Ob tem so prisiljena v proizvodni postopek vključiti čistejšo tehnologijo, tako imenovani učinek tehnologije (*angl. technique effect*) in spremeniti sam proces proizvodnje tako, da bo manj škodljiv za okolje, tako imenovani učinek sestave proizvodnje (*angl. composition effect*) (Eskeland, Harrison, 1997, str. 1).

Naslednji sklop literature preučuje odnos med odprtostjo države in kvaliteto naravnega okolja. Tudi v tem primeru lahko povezavo med njima razdelimo med učinek tehnologije in učinek sestave proizvodnje. Učinek sestave proizvodnje se v tem primeru pokaže v drugačni obliki. Ob spremembi trgovanja oziroma spremembi odprtosti gospodarstva se posledično spremeni tudi sestava proizvodnje na državni ravni. Empirične raziskave so pokazale, da večja odprtost države zmanjšuje stopnjo onesnaževanja, a se njim nasproti hitro postavijo druge, ki ugotavljajo ravno nasprotno. Rezultati teoretičnega modela se razlikujejo glede na to, ali model onesnaževanje obravnava kot nacionalni ali kot transnacionalni problem. Copeland in Taylor sta predstavila model, v katerem problem onesnaževanja ostaja na ravni ene države in je kontrola onesnaževanja optimalna tako v državi matičnega podjetja (razvita država) in državi podružničnega podjetja (država v razvoju). Na podlagi tega modela sta prišla do zaključka, da bodo podjetja pripravljena revnejšim državam ponuditi večjo premijo za »prevzem« dejavnosti, ki so za okolje bolj obremenilne. Vendar pa naj bi v tem primeru obe državi pridobili. Revnejša država oziroma država v razvoju, ki nudi višje stopnje dovoljenega onesnaževanja, s prihodom multinacionalnega podjetja pridobi nova delovna mesta in višji dohodek. V razviti državi pa se korist kaže predvsem v manjšem onesnaževanju, saj se je le-to preselilo. Z nadaljnjim razvojem države v razvoju sta tako za spreminjanje tehnologije in sestave proizvodnje z namenom zmanjševanja onesnaževanja bolj zainteresirani obe državi (Eskeland, Harrison, 1997, str. 2).

5.2 ONESNAŽEN PRISTAN SKOZI TEORIJO PRIMERJALNIH PREDNOSTI

Na neposredne tuje investicije močno vplivajo okoljevarstveni standardi, ki veljajo v domači državi multinacionalnega podjetja. Tudi tu pa ne moremo z gotovostjo trditi, v kateri smeri okoljevarstveni standardi veljavni v razviti državi vplivajo na investicije domačih podjetij v države v razvoju.

Teorijo onesnaženega pristana lahko predstavimo tudi skozi teorijo primerjalnih prednosti, kjer država intenzivneje izkorišča produkcijske faktorje, ki so v državi v relativnem izobilju. Teorija izkoriščanja primerjalnih prednosti na področju onesnaževanja se kaže predvsem skozi stroške kontrole onesnaževanja, ki predstavljajo dodatno breme podjetij. To pomeni, da imajo države z nižjimi okoljevarstvenimi standardi relativno prednost pred državami z visokimi zahtevami varstva okolja. Ko stroški kontroliranega onesnaževanja za

podjetje postanejo preveliko breme, se bo le-to raje odločilo za prenos onesnažujočih dejavnosti v države, ki dopuščajo višjo stopnjo onesnaževanja. Vendar je poleg velikosti stroškov zmanjševanja obsega onesnaževanja pomembna tudi povezava teh stroškov z outputom, od česar je odvisna tudi selitev v države s cenejšim onesnaževanjem. Če se stroški varstva okolja s povečevanjem proizvodnega obsega zmanjšujejo, je bolj verjetno, da se bo podjetje širilo znotraj meja domače države in ne bo iskalo novih lokacij z večjo dopustno stopnjo onesnaževanja (Eskeland, Harrison, 1997, str. 11).

5.3 STROŠKI (NE)ONESNAŽEVANJA IN INVESTICIJSKA DEJAVNOST

Hipoteza onesnaženega pristana sproža vrsto spornih vprašanj, ki so tako empirične, kot politične in celo etične narave. Empirično vprašanje se ukvarja z obsegom selitve proizvodnje, ki relativno bolj onesnažuje naravno okolje. Če je obseg teh selitev relativno majhen in tako relativno nepomemben, se tudi vprašanja politične in etične narave, ki se tičejo ohranjanja in izboljševanja kakovosti okolja, manj pomembna in manj pogosta.

Pomemben je tudi vpliv stroškov zmanjševanja onesnaževanja na investicijski kapital, ki je prav tako dvoumen. Možno je, da naraščajoči stroški ohranjanja okolja povzročijo dvig obsega investicij v domači državi. To lahko pričakujemo, ko kapital znižuje te stroške varstva okolja in mejne stroške poslovanja. Končni učinek okoljevarstvene zakonodaje na obseg neposrednih tujih investicij je lahko tako pozitiven kot negativen. Predvsem je odvisen od odnosa med zmanjševanjem onesnaževanja oziroma njegovimi stroški in kapitalom – ali je njun odnos za podjetje komplementaren ali substitucijski (Eskeland, Harrison, 1997, str. 9). Na primer, če stroški zmanjševanja onesnaževanja padajo s povečevanjem obsega proizvodnje, je za podjetje bolje in lažje, če se širi lokalno oziroma znotraj države, predvsem ko se v domači državi srečuje z ostro okoljevarstveno zakonodajo.

Podjetje se ob stopnji dovoljenega onesnaževanja za investiranje v tujino odloča tudi na podlagi substitucijskega ali komplementarnega odnosa med investiranjem doma in investiranjem v tujini. Možni so trije primeri (Eskeland, Harrison, 1997, str. 10):

1. kapital doma oziroma investiranje v domači državi je komplementarno z zmanjševanjem onesnaževanja - zahteve o zmanjševanju onesnaževanja nato ceteris paribus delajo investiranje doma privlačnejše,
2. investiranje v domači državi zmanjšuje kratkoročne mejne stroške - večji obseg investiranja doma nato ceteris paribus dela večji obseg produkcije doma privlačnejši,
3. investiranje doma in v tujino sta drug drugemu substituta. V tem primeru lahko vidimo, da podjetje investira v domači državi z namenom zniževanja stroškov za doseganje novih okoljevarstvenih zahtev in ob tem izkorišča prednost znižanih kratkoročnih

stroškov s povečanim proizvodnim obsegom. Končno podjetje tudi zmanjša obseg investicij v tujini zaradi substitucije z investiranjem v domači državi. Taka struktura bi sicer vodila ravno v nasproten učinek v obeh državah kot ga poskuša dokazati hipoteza onesnaženega pristana, saj bi se stopnja onesnaževanja zmanjšala v obeh državah.

Za primer lahko navedemo bolj kakovostno, a hkrati dražjo peč, ki je na voljo podjetju za predelavo jekla. Peč zagotavlja nižjo stopnjo onesnaževanja kot starejši model, ki je trenutno v uporabi. Poleg tega je nova peč bolj varčna z energijo, kar za podjetje pomeni nižje variabilne stroške, ko se začne uporabljati. Vendar pa energijska varčnost ni zadosten razlog za nakup sicer drage nove peči. Če so okoljevarstveni standardi v državi relativno nizki, se bodo podjetja v manjšem obsegu odločila za nakup nove čistejše tehnologije. V primeru, ko se v državi pojavijo višje zahteve za zmanjševanje obsega onesnaževanja, postane čistejša tehnologija bolj zaželena in privlačnejša za podjetja. Zaradi nižjih variabilnih stroškov, ki jih nova tehnologija nudi, lahko podjetja celo povečajo obseg svoje proizvodnje. Ali se bo podjetje odločilo za selitev proizvodnih obratov na nove lokacije, obdržalo staro tehnologijo in plačevalo višje stroške varstva okolja ali pa kupilo novo peč in ostalo doma, je popolnoma odvisno od njega samega (Eskeland, Harrison, 1997, str. 9).

Seveda je možen tudi pozitiven vpliv selitve proizvodnje v države v razvoju. Do tega pride, če podružnično podjetje v državi v razvoju uporablja čistejšo tehnologijo v primerjavi z domačimi podjetji. S tem lahko celo pomagajo naravnemu okolju države v razvoju. Ta trditev bi držala v primeru, ko bi podjetje zamenjalo bolj umazano in zastarelo tehnologijo, s katero proizvajajo domača podjetja, oziroma vplivala na izbiro domačih podjetij na področju tehnologije in goriv. Vpliv na izboljšanje varstva okolja ni opazen, če multinacionalno podjetje samo sodeluje na trgih držav v razvoju in ne pomaga pri izboljšanju tehnologije domačih podjetij (Smarzynska, Wei, 2001, str. 5).

Na podlagi predpostavke, da je selitev proizvodnje v države z možnostjo cenejšega onesnaževanja odvisna od okoljske zakonodaje razvitih držav oziroma držav, iz katerih multinacionalna podjetja prihajajo, lahko pričakujemo, da se neposredne tuje investicije, ki to selitev proizvodnje spremljajo, nahajajo predvsem v sektorjih, katerih stroški (ne)onesnaževanja so visoki.

5.4 OVIRE PRI POTRJEVANJU TEORIJE ONESNAŽENEGA PRISTANA

Teorija onesnaženega pristana se osredotoča predvsem na možnost, da multinacionalna podjetja, ki so prisotna v visoko onesnažujočih dejavnostih, selijo svoje proizvodne obrate v države s šibkejšimi okoljevarstvenimi standardi. Kljub verjetnosti in popularnosti te hipoteze pa je na razpolago malo dokazov, ki bi jo podpirali. Smarzynska in Wei sta opozorila na štiri ovire, ki bi utegnile ovirati raziskovalce pri njihovem delu in iskanju dokazov za potrjevanje teorije onesnaženega pristana.

Prvo oviro predstavljajo značilnosti držav, kjer multinacionalna podjetja postavljajo podružnice, kot so korupcija državne birokracije, ki lahko odvrnejo neposredne tuje investicije. Na drugi strani so tudi pozitivno povezane z ohlapno okoljevarstveno zakonodajo, ki v državi velja. Izpuščanje te informacije pri statističnih analizah lahko privede do zavajajočih rezultatov.

Naslednja ovira je možnost, da podatki na ravni industrijske panoge ali celo na državni ravni, ki se uporabljajo v literaturi prikrivajo resnični vpliv, ki ga podružnice multinacionalnega podjetja v državah v razvoju imajo tako na okolje kot na gospodarstvo te države.

Zadnji dve skupini ovir pa sestavljajo težave, s katerimi se raziskovalci srečujejo pri merjenju oziroma ugotavljanju okoljevarstvenih standardov v državi, kjer multinacionalna podjetja gostujejo, ali pri ugotavljanju intenzivnosti onesnaževanja povzročene s strani multinacionalnega podjetja (Smarzynska, Wei, 2001, str. 1).

Smarzynska in Wei sta v svoji raziskavi poskusila omejiti oziroma zmanjšati te ovire in tako potrditi obstoj onesnaženih pristanov. S temi izboljšavami sta uspela najti nekaj potrditev hipoteze, a so te še vedno dokaj šibke. Iz raziskav sta izločila vpliv državne korupcije, namesto podatkov z državne in panožne ravni sta uporabila podatke multinacionalnih podjetij s področja investicijskih odločitev. Za ugotavljanje moči okoljevarstvenih standardov sta uporabila tri komplementarne načine, in sicer: stopnjo sodelovanja v mednarodnih okoljevarstvenih sporazumih, indeks onesnaženosti vode in zraka po smernicah OECD in dejansko zmanjšanje emisij ogljikovega dioksida in drugih onesnaževalcev. Pri ugotavljanju intenzivnosti onesnaževanja sta si pomagala s štirištevilčnim SIC šifrantom dejavnosti za razvrščanje multinacionalnih podjetij, kjer sta uporabila dve merili, in sicer obseg onesnaževanja in stroške zmanjševanja le-tega.

V svojo raziskavo sta vključila 24 tranzicijskih držav, med katerimi so bile tako države z relativno visokimi okoljevarstvenimi standardi kot države z nizkimi standardi varstva okolja in 534 multinacionalnih podjetij, ki v teh državah delujejo. Rezultati dokazujejo preprečevanje obsega investicij v bolj onesnažujoče panoge z višjimi okoljevarstvenimi zahtevami, kar podpira tako imenovani učinek sestave proizvodnje. Žal pa so rezultati prinesli zelo malo podpore vplivu močne okoljske zaščite na celotni obseg neposrednih tujih investicij v državi gostiteljici.

S to raziskavo sta Smarzynska in Wei našla nekaj podpore hipotezi onesnaženega pristana. Najbolj očitni vpliv na multinacionalna podjetja na področju varstva okolja imajo v državi veljavni okoljevarstveni standardi, katerih predstavnik v raziskavi je bilo sodelovanje v mednarodnih okoljevarstvenih pogodbah. Obseg multinacionalnih podjetij delujočih v panogah z višjo intenzivnostjo onesnaževanja kot delež vseh neposrednih tujih investicij je v državah z višjimi okoljevarstvenimi standardi manjši (Smarzynska, Wei, 2001, str. 11).

Sama teorija onesnaženega pristana je sicer verjetna. Namreč, podjetje ima s prilagajanjem ostrejšim okoljevarstvenim zahtevam, ki se pojavljajo v razvitih državah, višje stroške. Ker se multinacionalna podjetja morda še bolj kot ostala podjetja osredotočajo na maksimiranje dobička, ne ozirajoč se na škodo in probleme, ki jih ob tem povzročajo, se zniževanja novonastalih stroškov pogosto lotijo s selitvijo na druge lokacije. Tovrstne in podobne izjave najdemo tudi drugod. Tako Sierra Club, ena najstarejših organizacij, ki se ukvarja z varstvom okolja, pravi, da multinacionalna podjetja v današnjem času globalizacije prosto selijo svoje dejavnosti po svetu, s čimer se izmikajo ostrim zakonom nadzora onesnaževanja, delovnim standardnim in celo socialnim in okoljevarstvenim davkom (Smarzynska, Wei, 2001, str. 1).

Na koncu lahko povzamemo, da v literaturi zasledimo dve poti, kar se tiče onesnaževanja okolja in multinacionalnih podjetij. Prva možnost je, da je teorija onesnaženega pristana le popularen mit, ki v resnici ne drži. Alternativni pogled pa pravi, da teorija onesnaženega pristana sicer drži, a raziskovalcem ni uspelo ali pa se niso dovolj potrudili najti potrditve teorije in s tem razkriti to umazano skrivnost, kot jo nekateri radi imenujejo (Smarzynska, Wei, 2001, str. 14).

SKLEP

Kljub prepričanju, da multinacionalna podjetja drvijo v države v razvoju in manj razvite države, temu ni tako. Multinacionalna podjetja si ob investiranju v tujo državo postavljajo pogoje, s katerimi si zagotovijo določeno uspešnost svoje investicije. Tako med neposredne zahteva uvrščajo lokalni strokoven kader, ki ga sestavljajo inženirji, tehniki, managerji, računovodnje, ipd. Poznamo pa tudi posredne zahteve, ki vključujejo določeno stopnjo razvitosti infrastrukture v državi. Tem pogojem manj razvite države in države v razvoju težje zadostijo, saj jim mnogokrat primanjkuje obojega, tako strokovnega kadra kot infrastrukture. Če bodo države same razvijale ta področja, bodo tudi multinacionalna podjetja pripravljena pogosteje investirati (Zhang, Markusen, 1999, str. 236). Države v razvoju so tako pogosto soočene s pogojem samostojnega razvoja delovne sile, višanjem stopnje strokovnega znanja in spretnosti, z namenom privabljanja in pridobitve določenega dela neposrednih tujih investicij (Dunning, 1996, str. 53).

Celotni vpliv multinacionalnega podjetja v državah v razvoju je težko oceniti. To je predvsem posledica kompleksnosti področja preučevanja na eni in pomanjkanja podatkov na drugi strani. Dejansko je vpliv močno odvisen od razmer v državi v razvoju in stopnji razvitosti znanja in usposobljenosti, infrastrukture, institucij in tudi učinkovitosti vlade in administracije. Multinacionalna podjetja se ob vstopanju na trge teh držav na to večinoma ne ozirajo in ne razmišljajo, kako bi s svojo prisotnostjo doprinesli k razvoju teh področij. Namesto tega se raje zapirajo v svoje sisteme in skrbno varujejo vse izhode, kjer bi lahko del znanja ali tehnologije »ušel«, s čimer zadržujejo nadaljnji razvoj držav v razvoju.

Multinacionalna podjetja so bila v preteklosti pogosto obtožena tudi negativnih učinkov na okolje. Obtoževali so jih, da svoje umazane industrije prenašajo zlasti v države v razvoju. Teh obtožb v današnjem času vedno večje ozaveščenosti glede ohranjanja čistega okolja podatki niso uspeli potrditi. Multinacionalna podjetja so v državah v razvoju na področju onesnaževalnih industrij pogosto naravnane na lokalne prodaje in ne izvoz. Tovrstna usmerjenost delovanja multinacionalnih podjetij tako ne potrjuje hipoteze, da se umazana proizvodnja prenaša zgolj z namenom čiščenja domačega okolja (Svetličič, 1996, str. 358). Danes so multinacionalna podjetja postala glavni zagovorniki ohranjanja okolja, predvsem iz komercialnih razlogov. V državah v razvoju so namreč edina, ki razpolagajo z drago in okolju prijazno tehnologijo in tehnologijo za odpravljanje posledic onesnaževanja.

Teza, da se multinacionalna podjetja zbirajo v državah v razvoju z namenom izkoriščanja njihovih šibkih okoljevarstvenih standardov, v praksi ne najde zadovoljive potrditve. Multinacionalna podjetja se v državah v razvoju ne pojavljajo kot edini onesnaževalci, pridružujejo se jim namreč tudi mala in srednja tudi domača podjetja. Vendar si podjetja tega ne morejo privoščiti v vsaki državi. Med državami v razvoju najdemo tudi države, ki imajo urejeno okoljevarstveno zakonodajo. To smo lahko videli tudi v primeru Indije, ki je dovoljevala le vnos visoko razvite tehnologije, ki ni ekološko sporna. Države v razvoju torej lahko same učinkovito poskrbijo za zaščito lastnega okolja. Lahko rečemo, da podjetja preprosto delujejo pod pogoji in v okoliščinah, ki so jim na razpolago.

Kljub vsemu multinacionalna podjetja v današnjem razvoju držav v razvoju in manj razvitih držav še vedno igrajo pomembno vlogo. Države imajo z njimi vsaj v začetni fazi prihoda velike stroške, saj povzročajo neravnotežja na trgih, kamor vstopajo. Vendar njihova prisotnost ni zgolj črna bela. V duhu kritik delovanja, ki so jih multinacionalna podjetja deležna, podjetja sama izpostavljajo razmere v državah, ki jim poslovanje močno otežujejo.

Multinacionalna podjetja s svojo velikostjo, razpoložljivo količino kapitala in znanja bodo še naprej predstavljala »proizvajalci« novih tehnologij. Njihova prihodnja vloga bo poleg tega ostajala tudi distribucija le-te. Spremenila pa se bo narava nove tehnologije. Ta ne bo več usmerjena zgolj na nove produkte in tehnike proizvodnje, temveč bo bolj poudarjala prilaganje že uveljavljenih produktov in proizvodnih procesov (tehniki) novemu okolju (Buckley, Casson, 2002, str. 113).

Seveda pa ostaja na ramenih držav v razvoju, da poskrbijo za samostojni razvoj kadrov in potrebno infrastrukturo, ki bo privabila večje število multinacionalnih podjetij in z njimi neposredne tuje investicije. S tem bo omogočila tudi prihod nove tehnologije. Z znanjem, ki bo v državi že na razpolago, bo upravljanje z njo lažje in čas usposabljanja krajši. Poleg tega bodo s tehnologijo lahko upravljali domači strokovnjaki. Ravno to, pomanjkanje znanja in usposobljenosti, predstavlja multinacionalnim podjetjem enega večjih problemov pri odločanju za prenos tehnologije. Če ni na razpolago ljudi, ki bi z njo znali upravljati, jo je nesmiselno predstavljati. Prenos tehnologije je tem večji, čim večja je absorpcijska

sposobnost gospodarstva. Za sprejemanje novega znanja pa je potrebna določena stopnja predznanja, ki jo morajo države v razvoju zagotoviti same.

Za države v razvoju in predvsem za njihov nadaljnji razvoj je pomembno, da spoznajo, da se morajo v želji po čim hitrejšem napredku, katerega nosilce jim predstavljajo multinacionalna podjetja, same lotiti celovitih reform na področju gospodarstva in izobraževanja. Le razpoložljivost znanja, ustrezna infrastruktura in delovanje trgov bodo zadosten razlog za prihod novih investicij z novo tehnologijo.

LITERATURA

1. Blomstroem Magnus, Kokko Ari: How Foreign Investment Affect Host Countries. Washington : The World Bank International Economics Department. International Trade Division, 1997. 37 str.
2. Blomstroem Magnus, Kokko Ari: Multinational corporations and spillovers. Journal of economic surveys, Oxford, 12(1998), 3, str. 247-277.
3. Blomstroem Magnus, Sjoeholm Fredrik: Technology transfer and spillovers: Does local participation with multinationals matter? European Economic Review, Amsterdam, 43(1999), 4, str. 915–923.
4. Buckley Peter J., Casson Mark: The future of the multinational enterprise. New York : Palgrave MacMillan, 2002. 116 str.
5. Damijan Jože P. et al.: The Role of FDI, R&D Accumulation and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2001. 28 str.
6. Damijan Jože P. et. al.: Technology Transfer through FDI in Top–10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers? Michigan : The William Davidson Institute. William Davidson working paper number 549. 2003. 23 str., 7 pril.
[URL: <http://www.eres.bus.umich.edu/docs/workpap-dav/wp549.pdf>], 12.05.2004
7. Dunning John H.: Transnational Corporations and World Development. 1st ed. London (etc) : International Thomson Business Press, 1996. 581 str.
8. Eskeland Gunnar S., Harrison Ann E.: Moving to Greener Pastures? Washington : The World Bank Policy Research Department, Public Economics Division, 1997. 30 str.
9. Feinberg Susan E., Majumdar Sumit K.: Technology Spillovers from Foreign Direct Investment in Indian Pharmaceutical Industry. Journal of International Business Studies, Washington, 32(2001), 5, str. 421–437.
10. Glas Miroslav: Prispevki k politični ekonomiji. Skripta. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 256 str.
11. Glass Amy Jocelyn, Saggi Kamal: Multinational Firms and Technology Transfer. Washington : The World Bank Development Research Group, Trade, 1999. 27 str., 5 pril.

12. Javorcik Smarzynska Beata, Spatareanu Mariana: To Share or Not To Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment? Washington : The World Bank Development Research Group, 2003. 28 str.
13. Kumar Mitja: Vpliv globalizacije in liberalizacije kapitalskih tokov na gospodarstvo. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 47 str.
14. Lemoine Françoise: FDI and the Opening Up of the China's Economy. CEPII, 2000. 98 str.
[URL:<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/summaries/2000/wp00-11.htm>],
12.05.2004
15. Li Ji et. al.: Breaking into China Strategic Considerations for Multinational Corporations. Long Range Planning, London, 33(2000), 5, str. 673–687.
16. Oven Uroš: Vpliv multinacionalnih korporacij na ekonomsko politiko v okviru globalizacije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 46 str.
17. Rugman Alan M.: The theory of multinational enterprises: the selected scientific papers of Alan M. Rugman, volume one. Cheltenham, Brookfield : Edward Elgar, 1996. 291 str.
18. Saksida Leon: Globalizacija: spremenbe, ki jih prinaša, in obeti. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 46 str.
19. Smarzynska Beata K., Wei Shang-Jin: Pollution Havens and Foreign Direct Investment. Washington : The World Bank Development Research Group, Trade, 2001. 31 str.
20. Smarzynska Beata K.: Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? Washington : The World Bank Development Research Group, Trade, 2002. 29 str.
21. Svetličič Marjan: Zlate mreže multinacionalnih podjetij. 1. natis. Ljubljana : Delavska enotnost, 1985. 465 str.
22. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje: izzivi mednarodne proizvodnje. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.
23. Tihanjyi Laszlo, Roath Anthony S.: Technology transfer and institutional development in Central and Eastern Europe. Journal of World Business, Stamford (Connecticut), 37(2002), 3, str. 188–198.

24. Trampuž Aco: Država, ekonomija in globalizacija. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 44 str.
25. Trtnik Andreja: Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 133 str., 30 pril.
26. Zhang Kevin Honglin, Markusen James R.: Vertical multinationals and host-country characteristics. *Journal of Development Economics*, Amsterdam, 59(1999), 2, str. 233-252.
27. Zhou Yu, Xin Tong: An innovative region in China: Interaction between multinational corporations and local firms in a high-tech cluster in Beijing. *Economic Geography*, Worcester, 79(2003), 2, str. 129–152.
28. Zupanič Nataša: Nekatere značilnosti multinacionalnih korporacij in njihov vpliv na manj razvite države. *Naše gospodarstvo*, Ljubljana, 47(2001), 5/6, str. 486-505.

SLOVARČEK

Pollution haven hypothesis	- hipoteza onesnaženega pristana
Bandwagon effect	- učinek množice
Innovation-based oligopoly	- oligopol osnovan na inovaciji
Mature oligopoly	- zrel oligopol
Senescent oligopoly	- starajoči se oligopol
Backward linkage (integration)	- vertikalna integracija, povezovanje v reprodukcijski verigi (nazaj do surovinske baze)
Forward linkage (integration)	- vertikalna povezava s porabniki
Spillover	- preliv
Know-how	- znanje in izkušnje
Joint venture	- skupno vlaganje
Technique effect	- učinek tehnike
Composition effect	- učinek sestave proizvodnje